

Technická univerzita v Liberci

Hospodářská fakulta

Studijní program: 6209 – Systémové inženýrství a informatika

Studijní obor: Manažerská informatika

Zmapování factoringového trhu v České republice pro účely využití

informačního softwaru společnosti FBL

The Factoring Market research in Czech Republic for purpose of using

information system of FBL company

DP-MI-KIN-2009-30

Lenka Rajchartová

Vedoucí práce: Ing. Klára Antlová , Ph.D.

Katedra informatiky

Konzultant: Petr Linhard

FBL Sales, s. r. o.

Počet stran: 75

Počet příloh: 7

Datum odvevzání: 5. 1. 2009

Zadání DP

## **Prohlášení**

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon

č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 - školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

Datum: 5. Ledna 2009

Podpis: .....

## **Poděkování**

Ráda bych poděkovala paní Ing. Kláře Antlové, PhD., za její konzultace, čas a trpělivost při spolupráci na mé diplomové práci.

Další poděkování patří mým rodičům, kteří mě během mých studií velmi podpořili, mému konzultantovi Petru Linhartovi, za jeho užitečné připomínky a náměty a následně Ing. Lence Řimákové ze společnosti ČSOB Factoring, za poskytnuté informace.

## Resumé

Tato práce je zaměřena na průzkum a vývoj faktoringového trhu v České republice s ohledem na využití informačního systému společnosti FBL. Je rozdělena do dvou částí. V první teoretické části se nachází vysvětlení pojmu faktoring, stručná historie faktoringu, druhy faktoringu, jeho výhody a nevýhody. Dále následuje popis vývoje faktoringového trhu v České republice, který monitoruje Asociace faktoringových společností. Závěrem teoretické části se nachází vysvětlení pojmu SWOT analýza, která je využita při závěrečném vyhodnocení trhu informačních systémů pro faktoringové společnosti.

Praktická část se zaměřuje na využívaný software pro faktoringové společnosti s výstupem doporučení pro konkrétní společnost, která se zabývá vývojem informačního softwaru pro faktoringové společnosti. Nachází se zde popis společnosti FBL a jejich produktů. Stručný popis členů Asociace faktoringových společností a jejich využívaných informačních systémů pro oblast faktoringu. A v úplném závěru se nachází analýza trhu informačních systémů pro faktoringové společnosti a návrh zlepšení nabídky pro nové zákazníky společnosti FBL.

## Summary

This final thesis is aimed at the research and development of factoring market in the Czech Republic with regards to using information system of FBL company. It is divided to two parts. In the first theoretical part is explanation of factoring concept, brief history of factoring, types of factoring and advantages and disadvantages of factoring. After that follows the development of factoring market description within Czech Republic which is controlled by Association of factoring companies. At the conclusion of the theoretical part there is an explanation of SWOT analysis concept which is used in the final evaluation of information systems markets for factoring companies.

Practical part is aimed at using of software for factoring companies with the output of recommendation for the specific company which deals with development of information software for factoring companies. There is brief description of FBL company and their products as well. Brief description of Association of factoring companies's members and their software using for factoring. And at the very end, there is the analyse of information system market for factoring companies and the concept for improvement of target alignment offer on new customers of specific company FBL.

## **Klíčová slova**

Faktoring

Tuzemský faktoring

Exportní faktoring

Importní faktoring

Forfaiting

Leasing

Software

Pohledávka

## **Key words**

Factoring

Domestic factoring

Export factoring

Import factoring

Forfaiting

Leasing

Software

# Obsah

Obsah .....	8
Seznam použitých zkratk a symbolů .....	10
Seznam tabulek .....	11
Seznam grafů.....	12
Seznam schémat .....	13
1. Úvod .....	14
2. Stručná historie faktoringu.....	15
3. Pojem factoring .....	16
3.1 Regresní faktoring .....	19
3.2 Bezregresní faktoring .....	20
3.3 Vývozní faktoring.....	20
3.4 Tuzemský (dovozní) faktoring .....	22
3.5 Pojištění pohledávek .....	24
3.6 Výhody a nevýhody faktoringu .....	26
3.7 Využívání faktoringu v podnikové strategii .....	27
3.7.1 Prodeje jako základní zdroj příjmů.....	27
3.7.2 Rizika a efekty pohledávek.....	28
3.7.3 Faktoring - zdroj příjmů.....	29
3.7.4 Jak factoring pomáhá při řízení firmy.....	30
4. SWOT analýza.....	31
5. Situace na českém trhu faktoringových služeb .....	32
5.1 Česká leasingová a finanční asociace .....	32
5.2 Asociace faktoringových společností .....	34
6. Vývoj faktoringového trhu v České republice .....	36
6.1. Počátky faktoringu v České republice .....	36
6.2 Vývoj faktoringového trhu za rok 2005 .....	37
6.3 Vývoj faktoringového trhu za rok 2006.....	40
6.4 Vývoj faktoringového trhu za rok 2007 .....	43
6.5 Vývoj faktoringového trhu za 1. Pololetí 2008.....	45
7. Přístup českých firem k faktoringu.....	47



8. Faktoringové společnosti a jejich IS .....	49
8.1 Popis návrhu informačního systému pro factoring.....	50
8.2 Požadavky na IS pro faktoringové společnosti.....	52
8.3 Členové AFS a jejich informační systémy .....	53
8.3.1 ČSOB Factoring.....	54
8.3.2 Factoring české spořitelny.....	54
8.3.3 Transfinance a. s.....	55
8.3.4 D.S. Factoring.....	56
8.3.5 NLB Factoring .....	56
8.3.6 Factoring, s.r.o. Unitcredit .....	57
8.3.7 Factoring KB, a.s. ....	58
8.3.8 Raiffeisenbank a.s.....	59
9. Společnost FBL .....	59
9.1 Základní údaje o společnosti .....	60
9.2 Produkty společnosti.....	61
9.2.1 Ekonomické a bankovní informační systémy .....	61
9.2.2 Další produkty a služby.....	62
9.3 Systém E4 .....	64
10. SWOT analýza trhu IS pro faktoringové společnosti .....	68
11. Návrh nabídky pro nové zákazníky společnosti FBL.....	70
12. Závěr.....	71
Seznam použité literatury .....	72
Seznam příloh.....	76

## Seznam použitých zkratk a symbolů

%	procento
AFS	Asociace faktoringových společností
ČLFA	Česká leasingová a finanční asociace
č.	číslo
Kč	koruna česká
IS	Informační systém
CRM	Customer Relationship Management
Co.	Company
IFC	International Factors Group
FCI	Factors Chain International
HIG	Heller International Group

## Seznam tabulek

Tabulka č. 1 Přehled členských faktoringových společností v AFS

Tabulka č. 2 Zakládající členové Asociace faktoringových společností

Tabulka č.3 Statistika faktoringových společností za rok 2005 (v mil. Kč)

Tabulka č. 4 Statistika faktoringových společností za 1. pololetí 2008 (v mil. Kč)

Tabulka č.5 Statistika faktoringových společností za 1. pololetí 2008 (v EUR Mio)

Tabulka č. 6 Statistika faktoringových společností za rok 2007 (v mil. Kč)

Tabulka č.7 Statistika faktoringových společností za rok 2007 (EUR Mio)

Tabulka č. 8 Statistika faktoringových společností za rok 2006 (v mil. Kč)

Tabulka č. 9 Statistika faktoringových společností za rok 2006 (EUR Mio)

## Seznam grafů

Graf č. 1. Vývoj factoringu v České republice od roku 1992 v mld. Kč

Graf č. 2 Obrat faktoringových společností za první pololetí roku 2008

Graf č. 3 Podíl na faktoringovém trhu v prvním pololetí roku 2008

Graf č. 4 Obrat faktoringových společností za rok 2007

Graf č. 5 Podíl na faktoringovém trhu v prvním pololetí roku 2007

Graf č. 6 Obrat faktoringových společností za rok 2006

Graf č. 7 Podíl na faktoringovém trhu v roce 2006

Graf č. 8 Obrat faktoringových společností za rok 2005

Graf č. 9 Podíl na faktoringovém trhu v roce 2005

## **Seznam schémat**

Schéma č. 1 Vývozní faktoring

Schéma č. 2 Tuzemský faktoring

Schéma č. 3. Technologické vrstvy ArcEkis

# 1.Úvod

Tato práce se zabývá vývojem faktoringového trhu v České republice s výstupem návrhu pro lepší cílení pro nové zákazníky konkrétní společnosti, která vyvíjí informační systém mimo jiné i pro faktoringové společnosti. Téma práce jsem si zvolila na základě praktické pracovní zkušenosti na vývoji informačního systému pro faktoringové společnosti ve společnosti FBL.

Jelikož společnost, ve které pracuji se rozhodla pro vývoj nového lepšího softwarového řešení pro oblast faktoringu, zvolila jsem si za cíl své práce, vytvořit přehled o softwarových řešeních, které využívají některé faktoringové společnosti v České republice. Konkrétně osm členů Asociace faktoringových společností. Dalším cílem této práce je seznámení se situací na trhu informačních systémů pro faktoringové společnosti v České republice a jako druhotný cíl je vytvoření návrhu zlepšení nabídky pro nové klienty společnosti FBL.

Tato práce je rozdělena na dvě části. První teoretická část je věnována vysvětlení pojmu faktoring, jeho historii a popisu vývoje faktoringového trhu v České republice. Zmíněny jsou i výhody a nevýhody faktoringu a vztah faktoringu a řízení firmy. Druhá praktická část se zaměřuje na konkrétní faktoringové společnosti a informační systémy, které používají pro správu faktoringových pohledávek, řízení vztahu se zákazníky a také řešení webového rozhraní pro komunikaci se zákazníky. Vybrala jsem si osm členů Asociace faktoringových společností. Někteří byli ochotni poskytnout požadované informace, v jiných případech jsem se setkala bohužel i s tím, že požadované informace byly tajné a neposkytnutelné.

Dále je představena společnost FBL a její produkty. Závěr této práce obsahuje SWOT analýzu trhu informačních systémů pro faktoringové společnosti a návrh zacílení na nové zákazníky společnosti FBL v oblasti faktoringu.

## 2. Stručná historie faktoringu

Za kolébku faktoringu lze zřejmě považovat Velkou Británii, kde se vlastníci tržišť s ovčí vlnou ujali podobné formy podnikání již počátkem sedmnáctého století. Protože měli možnost diktovat nákupní a prodejní ceny vlny, zneužívali touto cestou svého postavení k vydírání chovatelů ovcí. Vzhledem ke značné vzdálenosti pěstitelů ovčí vlny od center zpracovatelského průmyslu a nechuti jak výrobců, tak i konečných spotřebitelů přiblížit nabídku poptávce, byli obchodníci vzniklou ekonomickou realitou přinuceni k debetnímu financování, připomínajícímu svým principem faktoring.[1]

V téměř současné formě se faktoring poprvé objevil počátkem devatenáctého století ve Spojených státech, kdy se londýnští obchodníci ujali funkce faktorů s cílem financovat touto cestou prodej evropského zboží na americký trh. Za zakladatele „moderního“ faktoringu bývá považována newyorská společnost Oelbermann, Dommerick and Co., která po hospodářské krizi ve třicátých letech upustila od klasické komerční činnosti a začala se specializovat na faktoringové služby, doplněné o služby účetní a dalších souvisejících činností. [1]

Prudký rozvoj zaznamenal faktoring v šedesátých letech tohoto století, kdy se ve Spojených státech začalo v široké míře používat nejrůznějších druhů služeb, umožňujících nákup zboží „na dluh“. Prudký rozvoj byl zaznamenán u nákupů prostřednictvím úvěrových platebních karet, leasingu ale i forfaitingu a faktoringu. Je samozřejmé, že nové formy komerční činnosti jejího financování byly umožněny i rychlým zaváděním prostředků výpočetní techniky do sféry bankovníctví. [1]

Počátkem sedmdesátých let pronikl faktoring i do Evropy a stabilizoval se v současné podobě. Zhruba v této době se faktoringové společnosti začali formovat do řetězců s mezinárodní působností, z nichž nejvýznamnější – International Factors Group (IFC), Factors Chain International (FCI) a Heller International Group (HIG), působí dnes v různých podobách i v České republice. [1]

### 3. Pojem factoring

Poskytování faktoringových služeb není právními normami České republiky konkrétně upraveno a vychází tedy z obsahu uzavřené faktoringové smlouvy. Postatou služby je postoupení pohledávky, které v ČR upravuje § 524 – 530 zákona č.40/1064 Sb. (Občanský zákoník). Zákon v ustanovení odstavce 1 §524 říká, že: „Věřitel může svou pohledávku i bez souhlasu dlužníka postoupit písemnou formou smlouvou jinému“. Ve smyslu ustanovení odst. 2 §525 však „Nelze postoupit pohledávku, jestliže by postoupení odporovalo dohodě s dlužníkem“. Obsah uzavřené faktoringové smlouvy by tedy měl ustanovení zákona respektovat.[1]

Na faktoringové operaci se z právního pohledu podílejí následující smluvní subjekty:

- **Dodavatel** (prodávající), který uzavírá a realizuje kupní smlouvy a z jejich titulu vytváří pohledávky, které za předem stanovených podmínek postupuje faktorovi.
- **Odběratel** (kupující), který z titulu uzavřené a realizované kupní smlouvy vstupuje do závazkového vztahu nejprve vůči dodavateli a poté vůči faktorovi.
- **Factoringová společnost**, která přebírá od prodávajícího vzniklé pohledávky za předem stanovených podmínek.

Je tedy zřejmé, že jak smlouva kupní, uzavřená mezi dodavatelem a odběratelem tak i smlouva faktoringová by měly být svými náležitostmi navzájem provázané. Bez vzájemné provázanosti jednotlivých náležitostí by samozřejmě nebylo možné dosáhnout ani jejich bezporuchového naplnění. Žádnou z uvedených smluv nelze tedy jednoznačně označit za prvotní nebo odvozenou. [1]



V širší odborné veřejnosti bývá faktoring považován za metodu financování a zajišťování budoucích krátkodobých pohledávek (30 až 90 dní) a porovnáván s forfaitingem. Forfaitingem se rozumí prostředek financování a zajišťování budoucích pohledávek charakteru střednědobého a dlouhodobého (180 dní až 10 let).

Jiná definice faktoringu označuje faktoring za činnost, umožňující financování pohledávek, vznikajících z dodávek na otevřený účet bez bankovního zajištění. Faktor tedy financuje pohledávky, vznikající za jednotlivými odběrateli, při čemž se snaží dlouhodobě, cílevědomě a za stálé spolupráce s klientem – dodavatelem eliminovat rizika z této činnosti vyplývající. [1]

Právní rámec pro vymezení vztahu mezi dodavatelem a faktorem a fungování faktoringu představuje faktoringová smlouva. Ta vymezuje rozsah povinností prodávajícího i služeb poskytovaných faktorem a obsahuje následující náležitosti:

- Předmět kupní smlouvy mezi prodávajícím a kupujícími.
- Vymezení teritoria realizované obchodní činnosti.
- Okruh a strukturu odběratelů.
- Rozsah, formu a lhůty financování.
- Výši odměn faktora a další poplatky.
- Ostatní náležitosti.

Služby faktora ve většině případů zahrnují kromě financování obchodní činnosti i převzetí záruk za úhradu pohledávky, inkaso od dlužníků, analýzu bonity odběratelů, případně některé další služby – informační, marketingové, administrativní apod. [1]

Aby mohl faktor své služby zajistit efektivně a s rizikem co možná nejmenším, provádí analýzu základních údajů o komerční činnosti prodávajícího obvykle formou dotazníku a to ještě před uzavřením faktoringové smlouvy. Mezi ověřované údaje patří:

- Struktura portfolia pohledávek podle objemů, podle zákazníků a podle stanovené délky splatnosti.
- Průměrná délka návratnosti pohledávek.
- Potenciální rizikovní zákazníci a zákazníci, kteří jsou s dodavatelem kapitálově nebo právně propojeni.
- Právní podoba pohledávek.
- Obchodní obrat prodávajícího za minulá časová období.
- Stav pohledávek v minulých časových obdobích.
- Možnost jiných forem zajištění pohledávek.

Analýza základních údajů představuje východisko pro formulaci budoucí faktoringové smlouvy. Za kompletaci údajů o klientele a jejich analýzu může faktor účtovat poplatek, který se pohybuje v částkách kolem 1500 – 4000 Kč za klienta. [1]

Předmětem faktoringové operace je postoupení pohledávek o dohodnuté lhůtě splatnosti (zpravidla od 30 do 90 dnů, maximálně však do 180 dnů), které po odečtení diskontu faktor zálohově proplácí prodávajícímu bezprostředně po fakturaci. Faktor obvykle

nefinancuje pohledávky v plné rozsahu fakturované ceny (zpravidla 80 – 90%). Diskontní sazba obvykle vychází ze sazby 1M PRIBOR prodej + příplatek v rozmezí 0,5 - 5 % nad tuto sazbu podle rizikovosti zákazníka a týká se samozřejmě výhradně financované částky. Zbývající částka, která není předmětem financování je zpravidla zúčtována bezprostředně po datu splatnosti pohledávky v plné výši. [1]

Pohledávky nebývají při faktoringu zajištěny jiným způsobem, než kvalitně uzavřenou kupní smlouvou, obsahující zákonem předepsané i další obvyklé náležitosti. Ujednání kupní smlouvy nesmí samozřejmě bránit postoupení a převzetí pohledávek. Faktorovi jsou pohledávky většinou postoupeny ve formě dodavatelských faktur, v některých případech společně s dokladem o bezvýhradném odeslání předmětu koupě/prodeje na adresu odběratele nebo s dokladem o jeho převzetí. Vyšší stupeň zajištění (např. formou směnky) bývá u faktoringu požadován jen zcela ojediněle, v případech nedodržení struktury portfolia pohledávek, nebo při překročení dohodnutého limitu. [1]

### **3.1 Regresní faktoring**

Regresní faktoring je v České republice stále častěji využívanou službou, oblíbenou zejména pro nízkou cenu, plně srovnatelnou s bankovním úvěrem. Faktoringová společnost u této metody zálohově financuje pohledávky před lhůtou splatnosti a po dobu tzv. regresní lhůty, kdy rovněž upomínkuje a vymáhá plnění po odběrateli. Po uplynutí regresní lhůty, faktor navrací pohledávku zpět dodavateli k obchodnímu řešení. Regresní metoda je doporučována jako flexibilní finanční zdroj především v případech, kdy dodavatel s odběrateli dlouhodobě spolupracuje, a neexistují obavy ze zhoršení platební morálky. [8]

Modifikovanou formou regresního faktoringu může být tzv. částečně regresní faktoring, při kterém faktor vyžaduje spoluúčast prodávajícího na ztrátě, která by mu vznikla nedobytností pohledávky. Spoluúčast bývá vyžadována ve výši od 10 do 30% z celkové hodnoty pohledávky. [1]

### **3.2 Bezregresní faktoring**

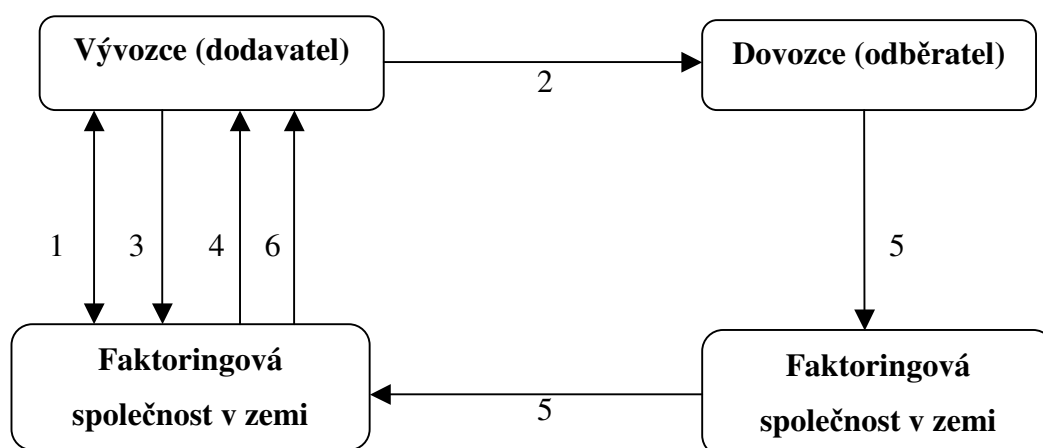
Bezregresní faktoring je službou dříve využívanou především v exportním faktoringu. Bezregresní faktoring integruje výhody financování, správy pohledávek a převzetí rizika platební neschopnosti nebo nevůle odběratele. Dodavatel kromě nevratného financování získá i pojištění pohledávek nebo garanci, že faktoringová firma přebírá rizika a náklady na vymáhání pohledávek, obvykle do výše 85 % z jejich hodnoty. Bezregresní metoda je přirozeně dražší. Je vhodná pro dodavatele, kteří chtějí při dodávkách vyřešit i potenciální problémy s insolvenčí odběratelů, resp. kteří se již předem rozhodnou zaplatit vyšší poplatek za větší rozsah služby. [8]

### **3.3 Vývozní faktoring**

Z pohledu konečného zaměření faktoringu lze rozlišit dva základní jeho druhy a sice faktoring exportní a faktoring tuzemský, použitelný i při dovozu. Níže uvedené schéma znázorňuje fungování vývozního faktoringu.

Vývozní faktoring je založen na postoupení pohledávek tuzemských výrobců či dodavatelů za odběrateli se sídlem v zahraničí. V převážné většině operací je používáno systému dvou faktorů, tedy tzv. „exportního faktora“, který získané pohledávky postupuje dále tzv. „import faktorovi“ do zahraničí. „Import faktor“ inkasuje pohledávky, zatímco „export faktor“ zajišťuje financování prodávajícího. Oba uvedení faktoři zpravidla bývají kapitálově, administrativně a právně propojeni. Služby tohoto druhu jsou typické pro faktoringové řetězce s mezinárodní působností. Uvedená forma faktoringu bývá též označována jako tzv. „back-to-back“ faktoring.[1]

### 1. Schéma Vývozní faktoring



- |                              |                      |
|------------------------------|----------------------|
| 1. Faktoringová smlouva      | 4. Poskytnutí zálohy |
| 2. Kupní smlouva (realizace) | 5. Úhrada kupní ceny |
| 3. Postoupení pohledávky     | 6. Doplatek          |

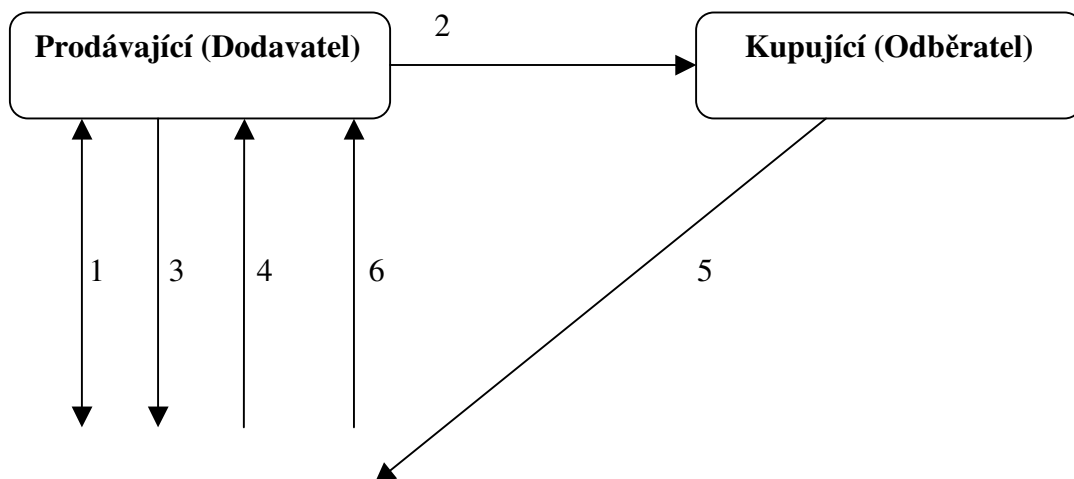
*Zdroj: ING. SATO A. CSc. Faktoring alternativní možnost pro financování podnikatelské činnosti v zahraničním obchodě, 1.vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2001, ISBN 80 – 245 – 0208 – 9 (brož.), str. 8*

### 3.4 Tuzemský (dovozní) faktoring

Tuzemský faktoring zahrnuje operace, při kterých mají osoba prodávajícího, kupujícího i faktora sídlo v jednom státě. Do závazkového vztahu mezi prodávajícím a kupujícím tedy vstupuje pouze jedna třetí osoba, která zajišťuje jak financování, tak inkaso pohledávek.

Modifikovaný tuzemský faktoring představuje faktoring dovozní, u kterého faktor přebírá pohledávky zahraničního dodavatele za tuzemskými odběrateli. Dovozní faktoring může být také realizován dvěma faktory, v každém případě však vyžaduje vysoký stupeň důvěry mezi partnery a může proto být realizován pouze ve vysoce stabilizovaném ekonomickém prostředí.[1]

#### 2 Schéma Tuzemský faktoring



## Faktoringová společnost

- |                              |                      |
|------------------------------|----------------------|
| 1. Faktoringová smlouva      | 4. Poskytnutí zálohy |
| 2. Kupní smlouva (realizace) | 5. Úhrada kupní ceny |
| 3. Postoupení pohledávky     | 6. Doplatek          |

*Zdroj: ING. SATO A. CSc. Faktoring alternativní možnost pro financování podnikatelské činnosti v zahraničním obchodě, 1.vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2001, ISBN 80 – 245 – 0208 – 9 (brož.), str. 9*

Aby faktoringová smlouva mohla být uzavřena, a splněna musí svým obsahem vyhovovat oběma smluvním stranám. Před jejím uzavřením je proto třeba analyzovat jednak charakter závazkového vztahu mezi prodávajícím a kupujícím, ale i prostředí, ve kterém se tento vztah odvíjí. Pro zajištění hladkého průběhu faktoringového vztahu je třeba zajistit splnění následujících podmínek:

- **Vyhovující platební podmínka** – v kupní smlouvě musí být jako platební podmínka zafixován volný nezajištěný dodavatelský úvěr, splatný zpravidla ve lhůtě od 30 až do 90 dní od data dodávky.
- **Aktuálnost pohledávky** – výsledkem realizace kupní smlouvy musí být vytvoření budoucí pohledávky, nelze tedy postupovat pohledávky po lhůtě splatnosti.
- **Nízká teritoriální rizikovost** – pohledávky směřující do teritorií, která vykazují neúměrně vysokou míru komerčního rizika nemohou být zařazeny do portfolia.

Vzhledem k tomu, že faktoringové společnosti přebírají za prodávajícího podstatnou část platebního rizika, kladou si před uzavřením faktoringové smlouvy i některé další specifické podmínky. [1]

Mezi tyto podmínky například patří:

- Přijatelná struktura klientely prodávajícího a tedy i rovnoměrné rozložení pohledávek z celkového realizovaného obratu.
- Dlouhodobější pozitivní výsledky analýzy dodavatelsko – odběratelských vztahů prodávajícího a jednotlivých kupujících v minulosti a pozitivní prognóza dalšího vývoje vzájemných vztahů.

Faktoring předpokládá vytvoření dlouhodobého vztahu mezi prodávajícím a faktorem, při kterém jsou pohledávky vznikající z realizovaných kupních smluv postupovány faktorovi sice průběžně, ale nerovnoměrně. Faktoringová smlouva v těchto případech může obsahovat i doložku, která stanoví tzv. „úvěrové limity“ kalkulované následovně:

- **Na každého odběratele** – tzn. je stanoven maximální objem pohledávek za jedním kupujícím, který je faktor ochoten převzít. Při jeho překročení může faktor úvěrovat a inkasovat i částky nad stanovený limit, výhradně však již v regresní formě.
- **Na určité časové období** – tzn. je vyčíslen maximální objem pohledávek za časové období, které je faktor ochoten převzít. V případě překročení objemu jsou další pohledávky přebírány již výhradně v regresní formě.
- **Na každou pohledávku** – tzn. je stanoven mezní limit každé kupní smlouvy a pohledávek z ní vzniklých, který by neměl být v žádném případě překročen. [1]

### **3.5 Pojištění pohledávek**



Možnost, jak si pojistit zaplacení dodaného zboží či služby, je pojištění. Pojištění pohledávek přenáší riziko nezaplacení pohledávek na pojišťovnu, která zároveň pomáhá dodavatelům s volbou spolehlivých odběratelů, protože jejich finanční stabilitu neustále kontroluje. V případě, že odběratel nezaplatí, začíná pojišťovna s vymáháním pohledávky. Když ani poté nezaplatí, dostane dodavatel peníze od pojišťovny.

Společností, které pojištění pohledávek nabízejí, na našem trhu není zatím mnoho. Mezi nejznámější patří společnosti Atradius, Euler Hermes Kreditversicherung a Komerční úvěrová pojišťovna EGAP. [9]

Aby pojištění mělo smysl, většinou se nesjednává jen na jednu pohledávku či odběratele. Nejčastěji jde o smlouvy rámcové, aby kryly obrat a podnikatel měl jistotu, že nezaplacení pohledávek neohrozí rozvoj jeho firmy. V praxi to pak funguje tak, že klient pravidelně oznamuje pojišťovně obrat z uskutečněného prodeje a pojišťovna vyfakturuje pojistné.

Kolik si specializované firmy na pojištění pohledávek účtují, záleží na mnoha okolnostech. Cena se odvíjí především od platebních podmínek, oboru činnosti, hodnocení portfolia odběratelů, ztráty pohledávek v minulosti a podobně. Velkou roli hraje i pojištěný obrat. [9]

Rozlišují se rovněž hrozby, proti kterým se lze pojistit. V první skupině jsou politická rizika - například znemožnění platby, zrušení vývozní licence a podobně. Do druhé skupiny, kam patří komerční rizika, patří například hrozba, že odběratel spadne do konkurzu. Většina pojistných událostí však vzniká z takzvané platební nevůle.

Pojistnou smlouvu uzavírá firma s pojišťovnou rámcově většinou na rok a je v ní stanovena cena, spoluúčast, územní krytí a další speciální ujednání. Pojistná ochrana

se vztahuje na ztráty vzniklé nezaplacením z důvodu platební nevůle nebo platební neschopnosti. [9]

Výsledkem pojištění pohledávky je její úhrada, a to buď přímo odběratelem na základě vymáhání pohledávky partnery pojišťovny, nebo pojišťovnou v rámci pojistného plnění. Pojistné se odvíjí od výše obratu, historie nedobytných pohledávek, stavu a rizikovosti oboru a odběratelů.

Zpravidla se cena pohybuje v desetinách procenta z obratu (mezi 0,2 až 0,8 procenta), spoluúčast činí 10 až 15 procent u komerčních rizik, 0 až 10 procent u politických. Roční poplatek za služby činí zhruba 1500 až 2500 korun. Většinou zahrnuje monitoring (průběžné prověřování bonity zákazníků firmy) a poradenské služby, jejichž výhodou je především přístup do široké databáze světových firem. [9]

### **3.6 Výhody a nevýhody faktoringu**

Výhody a nevýhody faktoringu se liší podle jeho typu, proto je důležité, aby klient zvážil, který typ mu bude nejvíce vyhovovat. Všeobecně největší výhoda faktoringu je ve flexibilitě financování. Ve většině případů dodavatel požaduje co nejkratší lhůtu splatnosti a naopak odběratel co nejdelší, faktoring je tedy způsob, který umožní oběma stranám dosáhnout svých požadavků, což také přispívá k dobrým dodavatelsko-odběratelským vztahům. Důležitou výhodou u bezregresního faktoringu může být fakt, že dodavatel zde ztrátu nenese vůbec nebo jen její část. Faktor zde stanovuje úvěrové limity, do kterých je schopen nést riziko nezaplacení ze strany odběratele. [18]

Dodavateli také odpadá téměř veškerá činnost spojená s administrativou, eviduje pouze pohledávku k faktorovi. Na něm pak závisí veškerá činnost spojená s rozesíláním upomínek, případně se soudním procesem.

V případě mezinárodního faktoringu je třeba upozornit na další výhody plynoucí pro dodavatele. Jednou z hlavních výhod je snižování rizika vyplývajícího ze změn kurzů a úrokových sazeb. [18]

Nevýhody faktoringu bývají často spojovány především s cenou, tedy náklady, jež faktoringové operace doprovází. Především je to výše odměny faktorovi včetně rizikového příplatku. Výše odměn faktorovi by měla být porovnávána s náklady, které by byly vynaloženy v případě použití jiných zdrojů financování nebo zajištění rizik.

Současným problémem faktoringu je jeho omezení teritoriálního použití, kdy ve většině případů není dostupný pro riziková teritoria. Dalším nedostatkem může být, že faktor v zemi dovozu může limitovat výběr odběratelů, např. jen firmy určité velikosti, firmy dosahující určitého obrátu. [18]

### ***3.7 Využívání faktoringu v podnikové strategii***

#### ***3.7.1 Prodeje jako základní zdroj příjmů***

Peněžní prostředky získané z prodeje výrobků jsou znovu z větší části investovány do výroby s cílem vyrobit a prodat vyrobenou produkci a následně realizovat odpovídající příjmy. Konverze příjmů z realizovaných prodejů výrobků na výdaje spojené s jejich výrobou a prodejem představuje průběžný proces oběhu peněžních prostředků (tzv. cyklus cash-flow). Snahou každého podnikového managementu je usilovat o hladký a co nejrychlejší oběh peněžních prostředků podnikem, aby umrtvení peněžních prostředků v zásobách materiálu, nedokončené a dokončené výrobě a v pohledávkách bylo co nejnížší.

Vyšší objemy zásob a pohledávek mohou sice činit život podniku pohodlnějším, nicméně představují dosti drahý a mnohdy zcela zbytečný luxus. Zvláště v situaci vysokých nákladů

na kapitál a nízkých zisků podniků je třeba pečlivě vážit a analyzovat pozitivní a negativní účinky spojené s určitou úrovní zásob a pohledávek. [13]

### **3.7.2 Rizika a efekty pohledávek**

Prodej výrobků a služeb je konečnou etapou v celém řetězci činností podílejících se na procesu tvorby hodnot. Úspěšnost prodeje je podmiňována výrobně technickými a nákladovými parametry výrobků, intenzitou konkurence a marketingovým úsilím podniku. Nezanedbatelný vliv na úspěšnost prodeje mají i platební podmínky, které specifikují obchodní kontrakt z hlediska výšky, termínu, způsobu a zabezpečení platby.

Velmi silně působí na úspěšnost prodeje především délka úvěrování odběratelů. Chce-li být podnik konkurenceschopný a prodejně úspěšný, musí svým odběratelům poskytnout takový odklad platby (obchodní úvěr), který bude přinejmenším konzistentní se zvyklostmi dané sféry odbytů. Zejména z oblasti zahraničního obchodu jsou známy případy, kdy svou funkčností a kvalitou konkurenceschopné výrobky neobstály v soutěži s jinými výrobky právě proto, že podnik nebyl z řady interních a externích příčin schopen poskytnout konkurenceschopný odklad platby. V každém případě je však nutné při úvěrování obchodních partnerů postupovat obezřetně. Prodeje jsou až do okamžiku inkasa fakturovaných částek stále jen nedokončené, vázané v pohledávkách. Samotná existence pohledávek nepředstavuje žádný konečný efekt, ten nastává až příjmy docílenými inkasem pohledávek. Tento fakt je mnohdy podnikovou praxí podceňován. V popředí zájmu podniků stojí především otázky výroby a využívání kapacit, přičemž otázky "zajištění" inkasa pohledávek jakoby stály v pozadí. [13]

Liberalizace úvěrové politiky může pozitivně ovlivňovat poptávku, a tím i prodeje a zisk. Vede však ke zvýšenému objemu pohledávek a zpravidla ke snížení jejich kvality, což

přináší zvýšené náklady na kapitál a rizika ztrát z nevyinkasovaných pohledávek. Nalezení optima úvěrové politiky nelze exaktně stanovit. V každém případě by se však podniky měly pokusit alespoň v případě relevantních obchodních kontraktů bilancovat účinky zvolené úvěrové politiky na zisk a rizika. [13]

### **3.7.3 Faktoring - zdroj příjmů**

Faktoring představuje alternativní způsob financování provozních výdajů podniku umožňující řešení či eliminaci některých z výše zmíněných problémů. Především zbavuje podniky zátěže pohledávek a jejich inkasa, zrychluje cash-flow a snižuje úvěrové riziko.

Základem faktoringu je proplácení (odkup) pohledávek z prodeje výrobků faktoringovou společností. Transakce se uskutečňuje převodem (postoupením, cesí) pohledávek z původního věřitele (dodavatele) na faktoringovou společnost. Děje se tak zpravidla pouhým převodem faktur opatřených cesní formulí z původního věřitele na faktoringovou společnost. Faktoringová společnost jako nový majitel pohledávek a práv z nich vyplývajících poskytuje původnímu věřiteli zálohu, pečuje o inkaso pohledávek a v některých případech přebírá i úvěrové riziko.[13]

Výše poskytovaných záloh se pohybuje obvykle mezi 60 - 80 % fakturované částky. Proplácení záloh probíhá rychle většinou 2 až 3 dny potom, co faktoringová společnost obdrží veškeré potřebné doklady. Po zaplacení faktury odběratelem na účet faktoringové společnosti dostává dodavatel od faktoringové společnosti doplatek snížený o úroky, poplatky a provize. [13]

### **3.7.4 Jak factoring pomáhá při řízení firmy**

Produkt Faktoring plní tři funkce:

- Funkce flexibilního financování.
- Funkce správy pohledávek.
- Funkce alternativního zajištění rizika.

V počátcích využívání faktoringu, zajišťoval tento produkt cizí zdroje finančně slabým firmám bez podnikatelské historie. Tyto firmy měly velmi omezené možnosti získat finanční zdroje formou bankovního úvěru. Díky tomu se i úloha faktoringu v řízení společnosti omezovala na finanční oblast, zejména na oblast řízení likvidity. [7]

V oblasti finančního řízení přináší factoring celou řadu dalších výhod. V období nízké likvidity a nedodržování splatnosti a problémy s druhotnou platební neschopností je pro firmy obtížné předpovídat finanční toky do firmy a jednání o platebních podmínkách s dodavateli je velmi obtížné. V této pro firmu obtížné situaci je ten správný okamžik využití faktoringu jako zdroje krátkodobého financování pohledávek. [7]

Přesná znalost termínů, ve kterých budou peníze od factoringové společnosti k dispozici, umožní serióznější platební chování vůči dodavatelům a znamená zlepšení vyjednávací pozice v budoucnosti. Dodavatel navíc nemusí mít obavy, jak profinancuje případný růst objemu obchodu, neboť na ten dokáže factoringové firmy velmi pružně reagovat. [7]

Funkce profesionální správy pohledávek s očekávaným efektem urychlení návratnosti, snížení vlastních nákladů na inkaso pohledávek a prevence vzniku nedobytných pohledávek. Uživatelé faktoringu již v rané éře tohoto produktu zjistili, že v prostředí rozkolísaného platebního chování je výhodné, pokud s jejich odběrateli komunikuje o úhradách pohledávek neutrální finanční subjekt. Ten navíc může postupovat korektně, ale

nekompromisně, neboť na odběrateli není závislý z hlediska dalších odběrů, a uživatel factoringu se tak může za svou factoringovou společnost vlastně schovat. Přesně strukturované informace o platebním chování jednotlivých odběratelů, které je schopna dodávat ze svého systému klientům zavedená factoringová společnost, potom umožňují řídit riziko stanovením interních limitů pro jednotlivé odběratele, případně reagovat přechodem na zajištěný způsob placení tam, kde to konkurenční postavení dodavatele umožňuje, v krajním případě až zastavením dodávek. [7]

Pro více klientů faktoringových společností factoring znamená zejména outsourcing péče o pohledávky a vítají možnost předat tyto ne vždy příjemné činnosti neutrálnímu subjektu, aby se mohli zcela soustředit na své hlavní cíle v oblasti výroby nebo obchodu. [7]

## 4. S.W.O.T. analýza

**S.W.O.T. analýza** je metoda, pomocí které je možno identifikovat silné (ang: **Strengths**) a slabé (ang: **Weaknesses**) stránky, příležitosti (ang: **Opportunities**) a hrozby (ang: **Threats**), spojené s určitým projektem, typem podnikání, opatřením, politikou apod. Jedná se o metodu analýzy užívanou především v marketingu, ale také např. při analýze a tvorbě politik. S její pomocí je možné komplexně vyhodnotit fungování firmy, nalézt problémy nebo nové možnosti růstu. Je součástí strategického (dlouhodobého) plánování společnosti. [17]

S.W.O.T. analýza byla vyvinuta Albertem Humphreym, který vedl v 60. a 70. letech výzkumný projekt na Stanfordově univerzitě, při němž byla využita data od 500 nejvýznamnějších amerických společností.

Základ metody spočívá v klasifikaci a ohodnocení jednotlivých faktorů, které jsou rozděleny do 4 výše uvedených základních skupin. Vzájemnou interakcí faktorů silných a slabých stránek na jedné straně vůči příležitostem a nebezpečím na straně druhé lze získat

nové kvalitativní informace, které charakterizují a hodnotí úroveň jejich vzájemného střetu.[17]

## **5. Situace na českém trhu faktoringových služeb**

V České republice začaly vznikat factoringové společnosti teprve v první polovině devadesátých let 20. století. Využívání financování pomocí faktoringu se v České republice rozbíhá jen pozvolna, ještě stále je to zcela nevyužitý zdroj financování pro řadu podnikatelských subjektů.

Na českém trhu v současné době operuje několik desítek faktoringových společností, které se samozřejmě liší jak rozsahem a kvalitou poskytovaných služeb, tak i objemem realizovaného obrátu. Trh těchto služeb se však rozvíjí velice dynamicky. [10]

### ***5.1 Česká leasingová a finanční asociace***

Česká leasingová a finanční asociace sdružuje nebankovní společnosti, které nabízení poskytovan finančních služeb a produktů na českém finančním trhu. Např. leasing (finanční produkt, kterým je možné financovat pořízení movité věci), úvěry pro spotřebitele i podnikatele a faktoring.



V polovině r. 1991 došlo k založení **Asociace leasingových společností ČSFR**. V září 1992 bylo založeno samostatné zájmové sdružení českého leasingu. V dalších letech se začalo zabývat i dalšími nebankovními finančními produkty a jejími členy se staly i někteří poskytovatelé spotřebitelských úvěrů, prodejů na splátky a factoringu. Členská schůze konaná 24. ledna 2005 rozhodla o odpovídající změně názvu asociace na **Česká leasingová a finanční asociace**. [10]

Asociace se podílí na přípravě závažnějších právních předpisů souvisejících s nebankovními finančními produkty a s postavením společností poskytujících leasing, spotřebitelské úvěry, splátkové prodeje a factoring. Napomáhá svým členům i při výkladu a aplikaci platných právních předpisů. V jejím rámci byly vypracovány všeobecné podmínky leasingu a připraveny další dokumenty k zajištění vlastnických i jiných práv leasingových společností v průběhu leasingových operací. Asociace prosazuje naplňování Etického kodexu jednání členských společností. Vede listinu rozhodců využitelných k rozhodování sporů z leasingových a splátkových smluv. [10]

Asociace zároveň plní řadu dalších funkcí. Podává informace o svých členech zájemcům o uzavření konkrétních leasingových, splátkových a úvěrových obchodů. Organizuje výměnu zkušeností svých členů a zaměřuje se i na hlubší analýzu řady aktuálních problémů domácího leasingu, spotřebitelských úvěrů a prodejů na splátky, včetně trendů dalšího rozvoje nebankovních finančních produktů v české ekonomice. Pro tyto účely zřídila expertní výbory. [10]

Důležitým úkolem asociace je zastupování členských společností a v řadě ohledů i celé domácí nebankovní finanční komunity v nekomerčních vztazích se zahraničními sdruženími s jinými cizími subjekty. Slouží k tomu především **členství v Evropské federaci leasingových asociací (LEASEUROPE)**. V r. 1996 hostila v Praze jako první asociace ze zemí střední a východní Evropy vrcholnou schůzku evropského leasingu - výroční konferenci LEASEUROPE . Využívá i možností, které vyplývají ze styků

s leasingovými asociacemi jiných států. Informuje zahraniční partnery o podmínkách pro investice, leasing a další finanční produkty v České republice. V současné době je členem České leasingové a finanční asociace 71 firem, které realizují kolem 97% objemu všech tuzemských leasingových obchodů a většinu nebankovních úvěrů i prodejů na splátky pro spotřebitele. [10]

## **5.2 Asociace faktoringových společností**

Významnou úlohu v rozvoji faktoringu u nás, zejména v oblasti utváření legislativy a etických norem chování plní Asociace faktoringových společností (AFS), jejímiž zakládajícími členy byly významné faktoringové společnosti Transfinance, O. B. Heller, ČS Factoring, Factoring KB a Union Invest Capital. [10]

Tato asociace patří pod Českou finanční a leasingovou asociaci. Pod tuto organizaci vstoupila v r. 2005. Tímto spojením si slibuje lepší možnost zasahovat do legislativních změn, týkající se faktoringu.

V současné době je trh ovládán osmi faktoringovými společnostmi, navázanými na mezinárodní faktoringové řetězce.

Tabulka č. 2 Zakládající členové Asociace faktoringových společností

<b>Společnost</b>	<b>Kontakt</b>	<b>Webové stránky</b>
<b>ČSOB Factoring, a.s., (O. B. Heller)</b>	Benešovská 2538/40, 101 00 Praha 10	<a href="http://www.csobfactoring.cz">www.csobfactoring.cz</a>

<b>D.S. Factoring, s.r.o</b>	Brno Business Park, budova B, Londýnské náměstí 2, 639 00 Brno	<a href="http://www.factoring24.cz">www.factoring24.cz</a>
<b>Factoring České spořitelny, a.s.,</b>	Pobřežní 46, 186 00 Praha 8	<a href="http://www.factoringcs.cz">www.factoringcs.cz</a>
<b>Factoring KB, a.s.,</b>	Lucemburská 7, 130 00 Praha 3	<a href="http://www.factoringkb.cz">www.factoringkb.cz</a>
<b>TRANSFINANCE a.s</b>	Křižíkova 237/36a, 186 00 Praha 8	<a href="http://www.transfinance.cz">www.transfinance.cz</a>

*Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace [online]. [cit. 20. 9. 2008]. Dostupné z:*

*< <http://www.clfa.cz/index.php?kat=500> >*

Tabulka č. 1 Přehled členských faktoringových společností v AFS

<b>Faktoringové společnosti</b>	<b>Finanční skupina</b>
ČSOB Factoring, a.s.	Heller International Group
D.S. Factoring, s.r.o.	Dimension
Factoring České spořitelny, a.s	Česká spořitelna a. s.
Raiffeisenbank a.s.	Raiffeisen Zentralbank Österreich AG
Factoring KB, a.s.,	Société Générale
TRANSFINANCE a.s	BRE Bank, Commerzbank AG
UniCredit Factoring	UnitCreditGroup
NLB Factoring	Nova Ljubljanska banka

*Zdroj: vlastní*

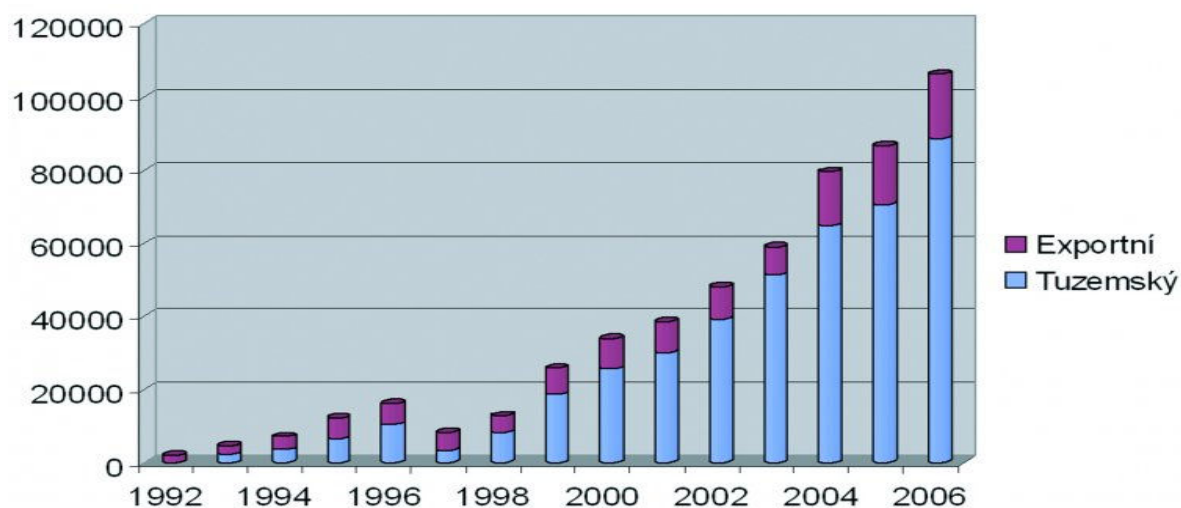
## 6. Vývoj faktoringového trhu v České republice

### 6.1. Počátky faktoringu v České republice

V roce 1990 u nás působila jediná společnost, která se zabývala realizací faktoringových operací – **Transfinance**. V roce 1992 zahájili svou činnost další dvě společnosti tohoto druhu **O. B. Aval** a **O. B. Heller**. [1]

Prudký rozvoj faktoringové činnosti nastal zejména v letech 1994 – 95, jak je možné vyčíst z grafu níže, hlavní poptávka byla zejména po faktoringu tuzemském. Hlavní brzdou ještě rychlejšího vývoje tuzemského faktoringu zůstala problematická dostupnost údajů, nezbytných pro hodnocení bonity klientů a jejich slabá vypovídací schopnost. Faktoringové společnosti snižovaly svoje riziko zejména za cenu fakturování pohledávek vzniklých za celý obrat jednotlivých klientů s často extrémně širokým počtem odběratelů. [14]

Graf č. 1. Vývoj faktoringu v České republice od roku 1992 v mld. Kč



Zdroj: MM Průmyslové spektrum [online]. [cit. 20.9.2008]. Dostupné z:

<http://www.mmspektrum.com/clanek/factoring-neni-domenou-pouze-malych-a-strednich-firem>>

Poměrně jednodušší bylo zavedení služeb faktoringu exportního, protože české faktoringové subjekty měly možnost bezprostředního použití informací a zkušeností mezinárodních faktoringových řetězců, jejichž členy se bezprostředně po svém založení staly. I tak si ovšem ve velmi krátké době vybudovaly vlastní databázi klientů, založenou na získání vlastních informací a jejich analýze. V současné době jsou nabízeny služby exportního faktoringu do všech zemí Evropské unie (s výjimkou Řecka), ESVO, USA, Kanady a Mexika, Japonska, Austrálie a většiny zemí jihovýchodní Asie. Problémy však nadále přetrvávají u zemí s přechodovou ekonomikou a rozvojovými zeměmi. [1]

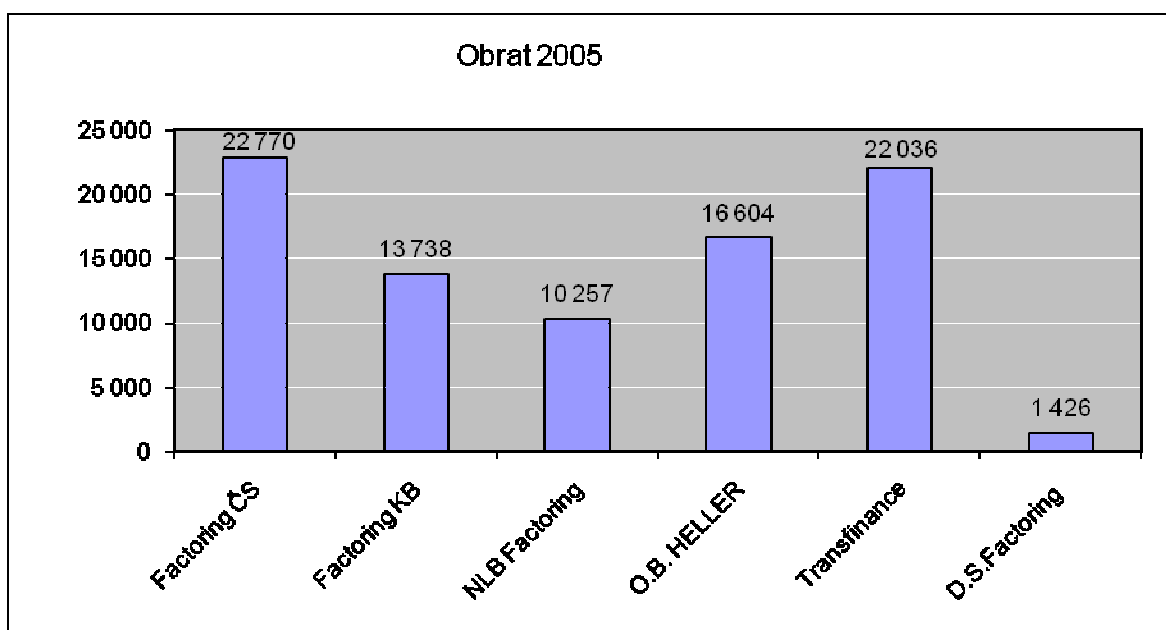
Podmínky pro bezproblémové využití faktoringových služeb jsou v České republice v zásadě splněny. Na druhé straně je možné se setkat při jejich využití s celou řadou problémů. Prvotní problémy s obstaráváním základních informací klientele patří již zřejmě minulosti. Přesto je třeba zmínit skutečnost, že četnost projevů platební neschopnosti a platební nevůle dosahují v České republice oproti vyspělejším zemím nadprůměrných hodnot. Problémem oproti vyspělejším zemím zůstává i slabá vynutitelnost práva. Na nízké úrovni zůstala i obecná znalost možností, které prodávajícím tuzemský a exportní faktoring poskytuje. Ve druhé polovině devadesátých let ovlivnila vývoj i celková strategie celého národního hospodářství. [1]

## **6.2 Vývoj faktoringového trhu za rok 2005**

Po letech, kdy faktoringové společnosti vykazovaly meziroční růst objemu postoupených pohledávek dvoucifernými čísly, znamená rok 2005 výrazné zpomalení, alespoň co se týká tohoto hlavního ukazatele. [12]

Zdá se, že proti trendu stále nenasyčeného trhu tentokrát výrazně zasáhla rostoucí ochota bankovního sektoru půjčovat, která je nepochybně reakcí na vývoj hospodářství a znamená zvýšenou konkurenci pro alternativní finanční produkty včetně faktoringu. Penetrace trhu vyjádřená poměrem objemu postoupených pohledávek k hrubému domácímu produktu totiž v ČR ještě stále nedosahuje úrovně obvyklé v západoevropských státech. Přesto celková hodnota postoupených pohledávek, vykázaná firmami sdruženými v Asociaci faktoringových společností České republiky, vzrostla v roce 2005 v porovnání s rokem 2004 pouze o 6,1 %, to znamená výrazně méně než mezi roky 2003 a 2004 (28,8 %). [12]

Graf č. 8 Obrat faktoringových společností za rok 2005



Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace [online]. [cit. 20. 9. 2008]. Dostupné z:

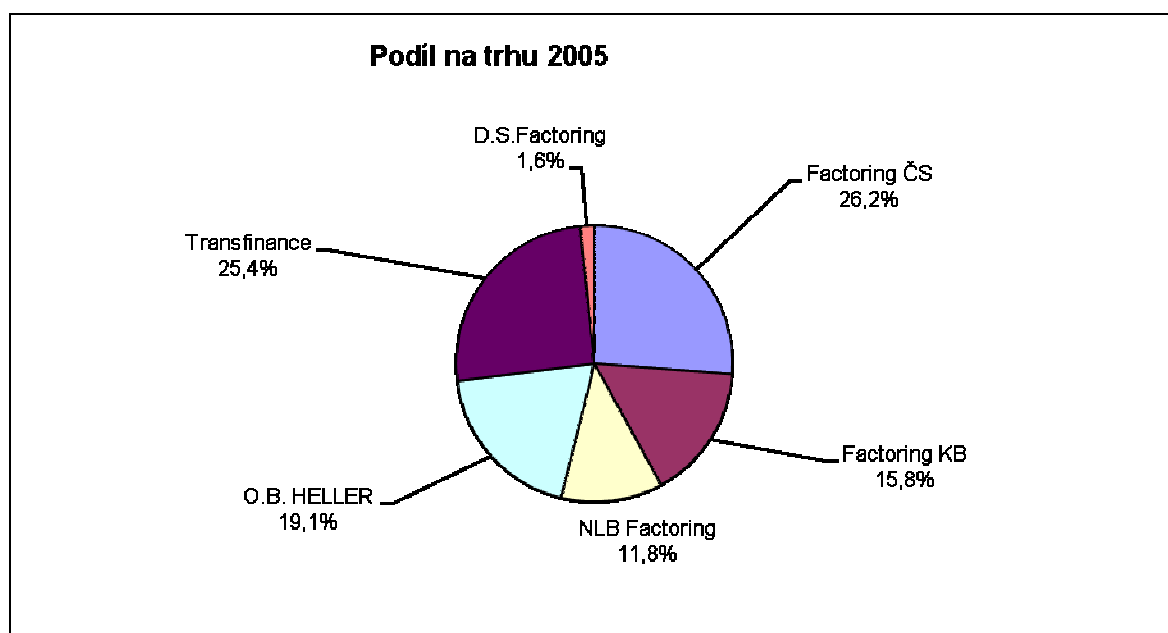
< <http://www.clfa.cz/index.php?kat=500> >

Historické zkušenosti z jiných států ale také ukazují, že se jedná o běžnou reakci celého finančního trhu na pozitivní ekonomický vývoj. V případě České republiky, kde alternativní způsoby financování po řadu let suplovaly běžné úvěrování prostřednictvím bank, lze snížení tempa růstu pokládat spíše za přiblížení normálnímu stavu.

Nižší růst, v některých případech dokonce stagnaci, zaznamenali v podstatě všichni největší poskytovatelé faktoringu, jak je vidět z tabulky č. 3 v příloze 1 - a není vyloučeno, že podobný vývoj bude pokračovat i v roce 2006. Trend se totiž zvýraznil zejména ve druhém pololetí minulého roku. Do objemu postoupených faktoringových pohledávek vystřídala Factoring České spořitelny, jedničku z roku 2004, na prvním místě společnost Transfinance. Jak je možné srovnat z údaji z tabulky č. 3 přílohy č. 1. [12]

Větším podílem na trhu dle grafu níže sice zaujímá Faktoring České spořitelny, ale dle údajů uvedených AFS v tabulce č. 3. Přílohy č. 1 společnost Transfinance postoupila větší objem faktoringových pohledávek než Faktoring České spořitelny a proto převzala vedení na faktoringovém trhu.

*Graf č. 9 Podíl na faktoringovém trhu v roce 2005*



*Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace [online]. [cit. 20. 9. 2008]. Dostupné z:*

*< <http://www.clfa.cz/index.php?kat=500> >*

Z hlediska teritoriálního rozložení transakcí táhl v minulosti růst celého odvětví hlavně domácí faktoring a právě v něm došlo k nejvýraznějšímu zpomalení - objem postoupených domácích pohledávek vzrostl pouze o 5 %. Podíl těchto transakcí však zůstal nadále vysoký (81 %) a o něco lepší výsledky exportního faktoringu (objemu se zvýšil o 9,4 %) tak nemohly celková čísla zásadněji ovlivnit - stejně jako ještě vyšší růst importního faktoringu s nevýznamným podílem 2,9 % (viz tabulka č.3 v příloze č. 1)

Pro uživatele faktoringového financování přinesl vývoj v roce 2005 zejména dobré zprávy. Zvýšená konkurence ze strany bank stimulovala současně konkurenci mezi faktoringovými společnostmi a vytvářela tlak na ceny. V oblasti nákladů se ostatně rozdíl mezi cenou bankovních zdrojů a financováním z faktoringu v posledních letech smazávají. Zároveň rostla kvalita poskytovaných služeb při zachování pružnosti v jednání, která byla pro faktoring vždy typická. [12]

Vývoj ekonomiky je cyklický a i ve fázi, která nemusí být pro faktoring nejpříznivější, zůstává pro určitý okruh podniků - zejména v segmentu malých a středních firem - role tohoto finančního produktu nezastupitelná. Pro jiné naopak bude vždy hrát roli přidaná hodnota tohoto způsobu financování, vyplývající z komplexní správy postoupených pohledávek nebo převzetí rizika neplacení. [12]

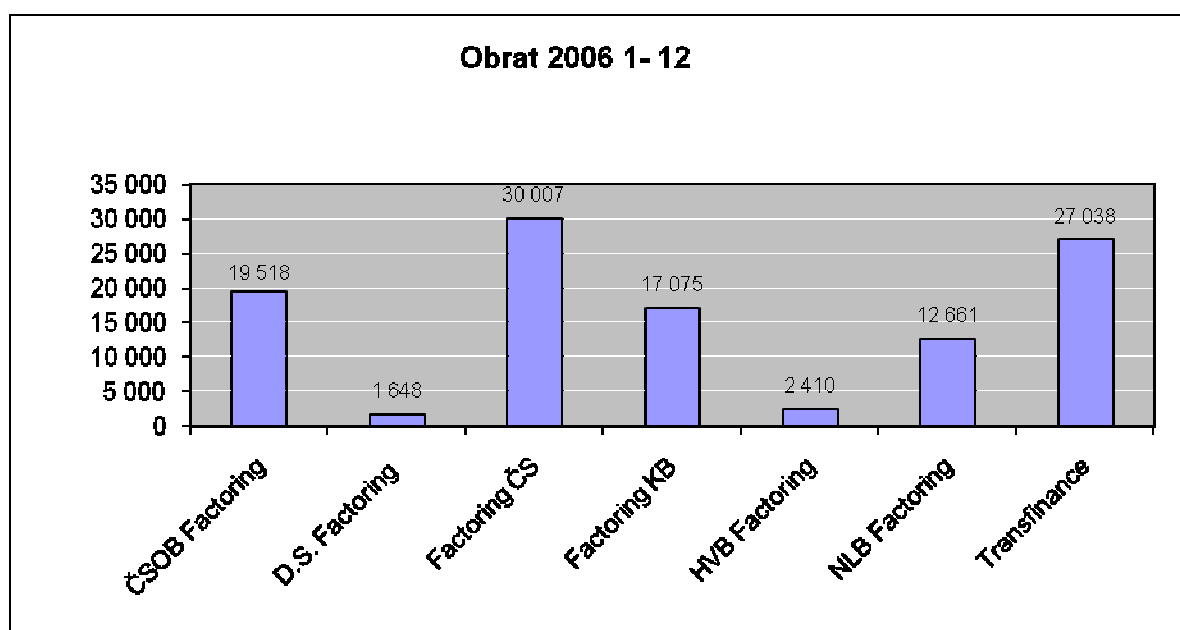
### **6.3 Vývoj faktoringového trhu za rok 2006**

V České republice se potvrzují statistiky rostoucí poptávky po factoringu. Společnosti sdružené v Asociaci factoringových společností profinancovaly v roce 2006 za první tři čtvrtletí pohledávky za 77,450 mld. Kč, což je meziročně o 15,8 mld. Kč více než v roce



2005.(viz tabulka č. 4 v příloze č.2) Přestože došlo k mírnému zpomalení růstu oproti předchozímu období, stále je vidět velký zájem o tuto finanční službu. A to především z důvodů poskytované správy pohledávek a velkému potenciálu společností ze segmentu malých a středních firem . [11]

Graf č. 6 Obrat faktoringových společností za rok 2006



Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace [online]. [cit. 20. 9. 2008]. Dostupné z:

< <http://www.clfa.cz/index.php?kat=500> >

Vzhledem k silné konkurenci, právnímu a daňovému prostředí, které stále nedosahuje úrovně evropského standardu, je nutné vnímat stálý růst poptávky po factoringových službách jako velmi výrazný a pozitivní trend. [11]

Obdobný vývoj zaznamenáme i na světovém a evropském trhu. Ze statistických údajů největšího factoringového řetězce FCI (Factors Chain International) je jasné vidět, že světový trh stále expanduje. Meziroční srovnání let 2004 a 2005 ukazuje nárůst o 18 %.

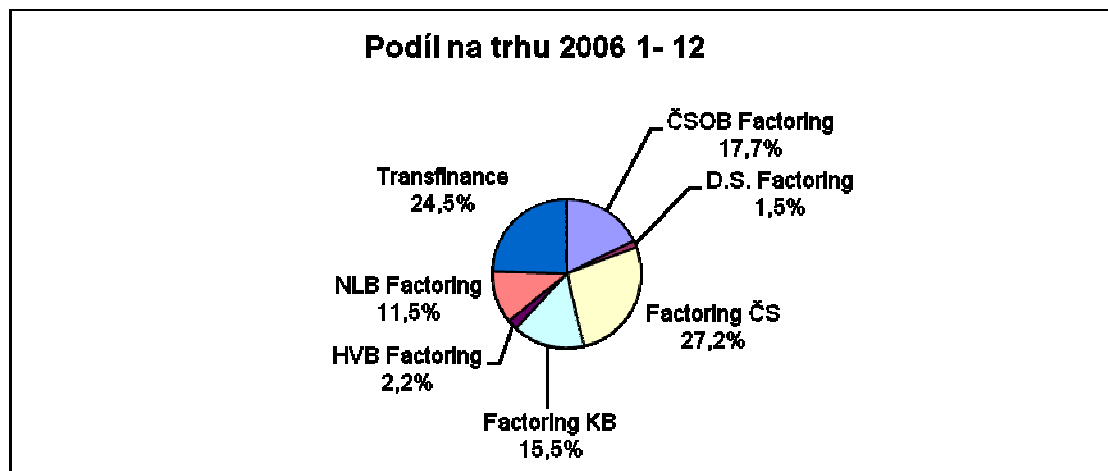
Podle vyjádření členů mezinárodního řetězce lze důvody spatřovat ve fúzích mezi jednotlivými společnostmi, které přinášejí především úsporu nákladů a sjednocení postupů a procesů financování pohledávek. Tímto způsobem jsou schopni komplexně obsloužit nadnárodní klienty operující na celém evropském nebo světovém trhu. Hledají a obsluhují se další trhy, kdy největším "novým" teritoriem je především Čína s obrovským potenciálem. V Evropě si své factoringové začátky prožívá Ukrajina. [11]

Při pohledu na mapu světa zůstává lídrem Evropa (61 % světového factoringového trhu) s meziročním růstem převyšujícím 10 %. Největšími hráči v západní části stále zůstávají Velká Británie, Itálie, Francie a na východě Polsko, Česká republika a Rusko.

V rámci klasického statistického rozdělení factoringu na domácí, exportní a importní je možné sledovat rostoucí trend u exportního factoringu s 30% nárůstem oproti roku 2004, který v celkovém objemu factoringu realizovaného v rámci FCI představuje řádově 10 % (pro srovnání v ČR 15 %). [11]

Factoringový trh byl z hlediska podílů rozdělen v roce 2006 následovným způsobem. Viz graf níže. Na první příčku se již dostal Factoring České spořitelny.

Graf č. 7 Podíl na faktoringovém trhu v roce 2006



Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace [online]. [cit. 20. 9. 2008]. Dostupné z:

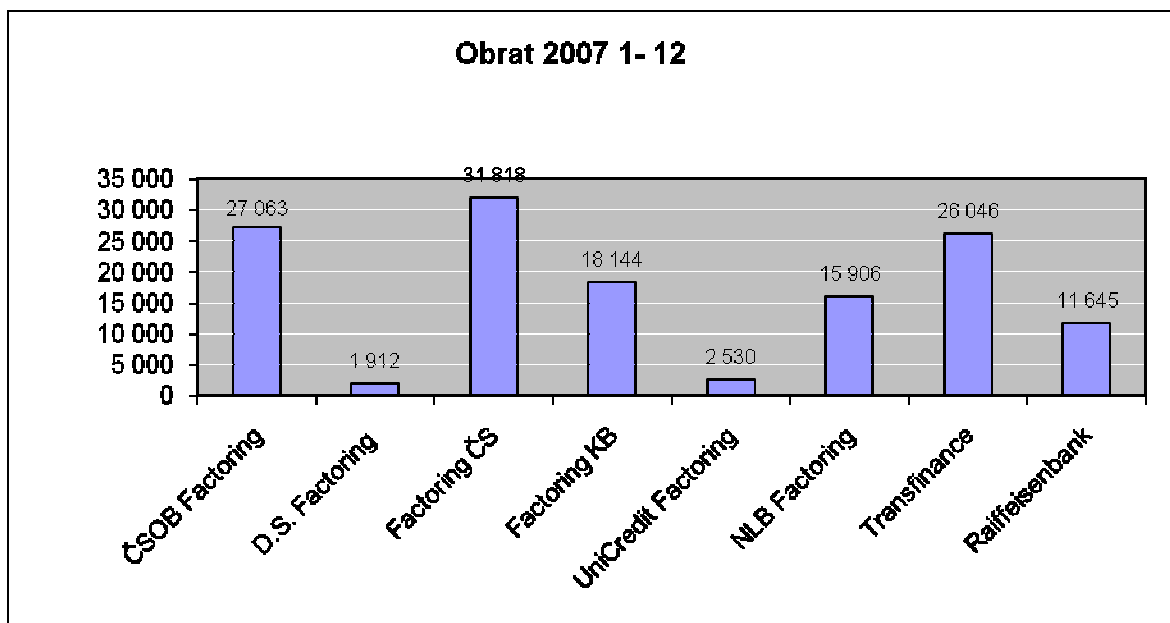
< <http://www.clfa.cz/index.php?kat=500> >

#### 6.4 Vývoj faktoringového trhu za rok 2007

Factoringové společnosti v České republice sdružené v Asociaci faktoringových společností profinancovaly v 1. čtvrtletí 2007 pohledávky za 28,092 miliardy korun, což je o téměř 7 miliard více než za stejné období loňského roku. I přesto, že letos se započítává i obrat nového člena Asociace Raiffeisen bank, je nárůst faktoringových obchodů patrný. (viz. tabulka č.6 příloha č. 4 )

Nejlepších výsledků ve factoringu dosáhla opět společnost ČSOB Factoring. České factoringové společnosti profinancovaly tuzemské pohledávky v hodnotě 22,032 miliardy korun. Objem obchodů exportního factoringu dosáhl částky 5,374 miliardy korun. Hodnota profinancovaných importních pohledávek byla vyčíslena na 686 milionů korun. [11]

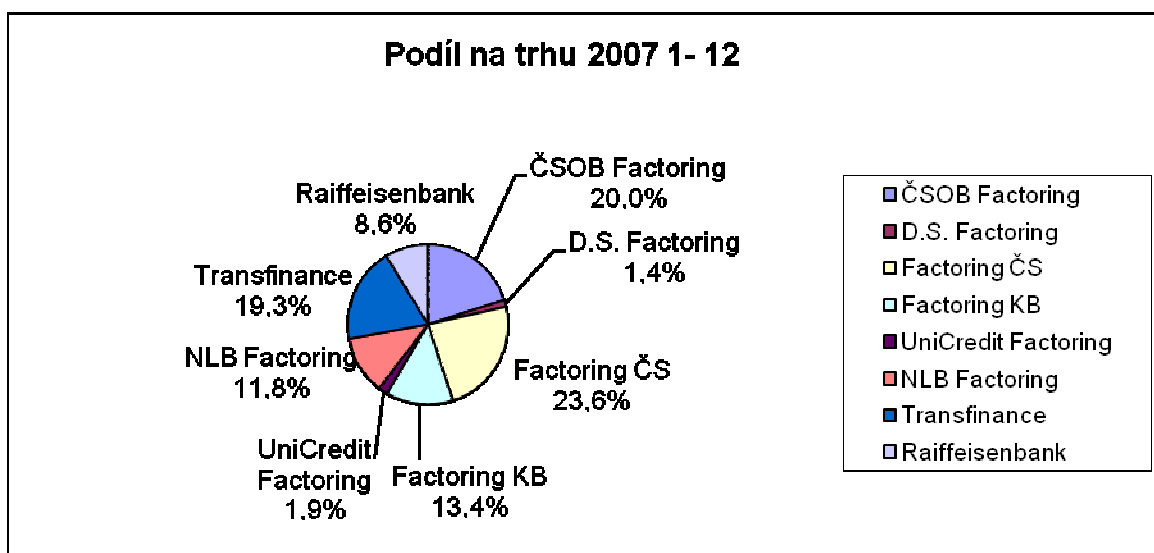
Graf č. 4 Obrat faktoringových společností za rok 2007



Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace [online]. [cit. 20. 9. 2008]. Dostupné z:

< <http://www.clfa.cz/index.php?kat=500> >

Graf č. 5 Podíl na faktoringovém trhu v prvním pololetí roku 2007



Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace [online]. [cit. 20. 9. 2008]. Dostupné z:

< <http://www.clfa.cz/index.php?kat=500> >

## **6.5 Vývoj faktoringového trhu za 1. Pololetí 2008**

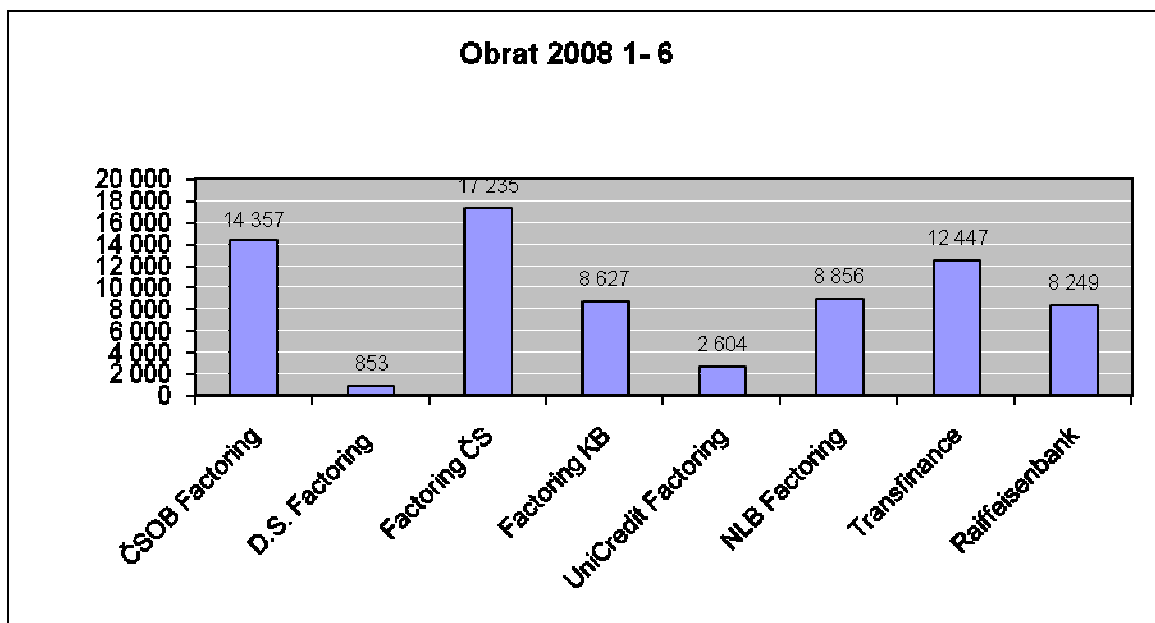
V 1. pololetí 2008 došlo, podobně jako v předchozích obdobích, k dalšímu růstu objemu faktoringových obchodů. Na členy Asociace faktoringových společností ČR byly v 1. pololetí 2008 postoupeny pohledávky celkem za 70,04 mld. Kč (z toho na faktoringové společnosti, které jsou zároveň členy ČLFA, připadá 52,28 mld. Kč). Proti 1. pololetí 2007 to znamená nárůst o 17 %.

Ve srovnání s 1. čtvrtletím 2008 se tak dále mírně zvýšilo ( o 0,3% ) tempo meziročního růstu faktoringu členů AFS ČR. [10]

Vedoucím produktem na českém faktoringovém trhu byl v 1. pololetí 2008 nadále regresní faktoring (73,9 %), podíl bezregresního faktoringu dosáhl 26,1 %. Podíl tuzemského faktoringu dosáhl v 1. pololetí 2008 80,6 %, podíl exportního faktoringu 17,7 %, podíl importního faktoringu 1,7 %. Proti stejnému období r. 2007 tak došlo k mírnému zvýšení podílu tuzemského faktoringu o 1,1 %. Objem prostředků poskytnutých členy AFS ČR (vstupní dluh) dosáhl k 31. červnu 2008 19,64 mld. Kč. (viz tabulka č. 8. Příloha č. 6) [10]

V grafech níže je patrné, že v posledním sledovaném období značně roste podíl ČSOB Faktoringu na trhu faktoringových společností. Faktoring české spořitelny opět jako v předešlých obdobích zaujímá první příčku ve velikosti obrátu faktoringových společností a je vlastníkem největšího podílu na faktoringovém trhu.

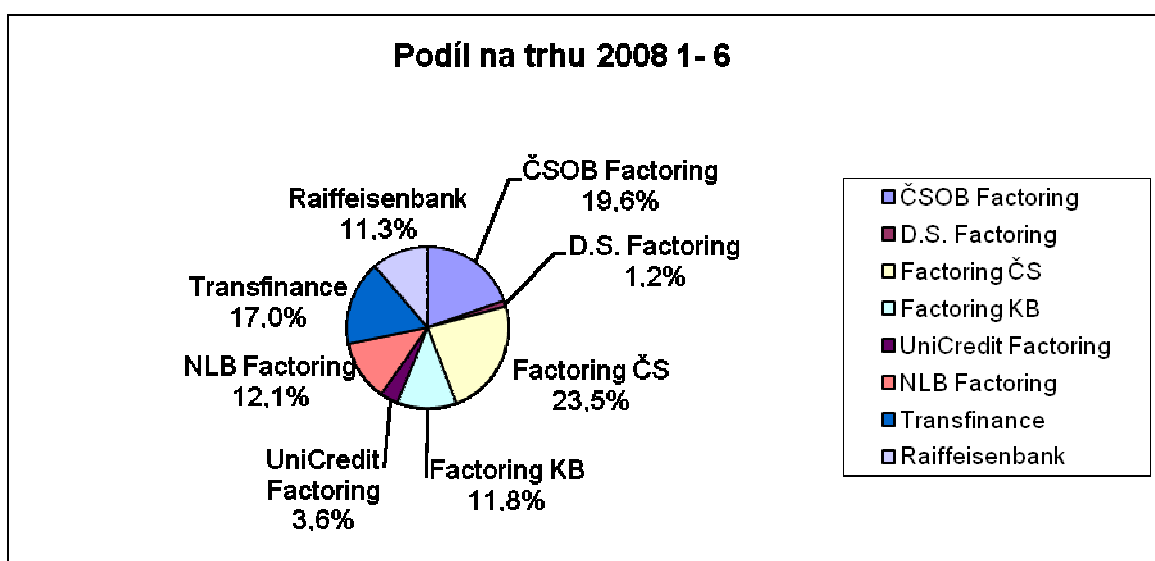
Graf č. 2 Obrat faktoringových společností za první pololetí roku 2008



Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace [online]. [cit. 20. 9. 2008]. Dostupné z:

< <http://www.clfa.cz/index.php?kat=500> >

Graf č. 3 Podíl na faktoringovém trhu v prvním pololetí roku 2008



*Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace [online]. [cit. 20. 9. 2008]. Dostupné z:*

*< <http://www.clfa.cz/index.php?kat=500> >*

## **7. Přístup českých firem k faktoringu**

V České republice panovala dosud atypická situace, kdy ekonomika rostla a bankovní a faktoringový trh taktéž, přitom běžně růstu ekonomiky využívají banky k větší expanzi na trhu a alternativní formy financování zůstávají nevyužity. To je ale dáno tím, že trh s úvěrovými penězi ještě nebyl ještě v České republice nasycen.

Ted' existuje předpoklad, že se banky se budou chovat konzervativněji. Banky operující na českém trhu jsou součástí nadnárodních bankovních skupin, které více či méně jsou součástí globální finanční krize a musejí na tuto situaci reagovat zpřísněním kritérií poskytování financí nebo revizí stávajících portfolií. Tato strategie se týká všech částí bankovní skupiny, a tedy platí i pro český trh. [15]

Od nového roku tak banky přehodnocují svoje portfolia a nové úvěry. Zatím se sice brání jakémukoliv prohlášení týkajícího se změny strategie, nicméně podle informací z trhu a od klientů je zřejmé, že banky nyní požadují dodatečná zajištění úvěrů, zvyšují celkovou cenu za poskytnuté úvěry a za riziko, a snižují celkový kreditní limit.

Tato situace je výhodná pro nebankovní faktoringové společnosti, které nejsou závislé na limitech stanovených bankovními skupinami pro jednotlivé klienty. Důvod, pro který banka nemůže v daných případech poskytnout klientovi požadovanou potřebu financování, může právě naopak být důvodem pro nebankovní faktoringovou společnost poskytnout tomuto klientovi financování. [15]

V první řadě dopadá neochota bank půjčovat především na malé a střední podniky, protože to je nejrizikovější skupina klientů. A právě ti se nejčastěji obracejí k alternativnímu financování faktoringem, případně leasingem. Tento trend se projevuje na vyšším objemu poptávek klientů, kteří přicházejí od bankovních skupin s dodatečnou potřebou financování jejich rozvoje.

Nejčastější důvod odmítnutí klienta bankou je příliš krátká historie podnikání klienta. A týká se to i klientů s výborným track record z minulosti. Podle většiny analytiků podíl faktoringových firem na úvěrovém trhu dál poroste, a to jak díky snížené ochotě bank poskytovat úvěry, tak díky tempu růstu HDP celé ekonomiky a rostoucímu exportnímu potenciálu českých firem. [15]

Faktoringovému financování přeje ještě další fakt. Reforma veřejných financí totiž zamíchala firmám s položkami, které si mohou dávat jako pohledávky do nákladů. Nastavila přísné limity pro výši základního kapitálu i pro výši úroků z úvěrů a půjček. Proti faktoringovému financování ale ruka zákona tak tvrdě nezasáhla.

Změny v daňových zákonech, které vstoupily v platnost od 1. Ledna 2008, se týkají v podnikové sféře především daňové uznatelnosti finančních nákladů spojených s vypůjčeným kapitálem. Firmy si musí hlídat objem půjček a úvěrů čerpaných především od bank, ale i od blízkých osob ve skupině tak, aby jejich objem nepřesáhl šestinásobek vlastního kapitálu. Tento limit je pro rok 2009 ještě zpřísněn na čtyřnásobek vlastního kapitálu.

Jakýkoliv objem finančních úroků z půjček přijatých nad tento limit tak není daňově uznatelnou položkou a tak zvyšuje daňový základ příjemce půjček, zvyšuje povinnou daň z příjmů a snižuje čistý zisk podniku. [15]



Test kapitalizace pro daňovou uznatelnost se ale nevztahuje na faktoringové financování. Podle převažujícího výkladu zůstávají finanční náklady spojené s faktoringem stejně jako dříve daňově uznatelné. A to je dobrá zpráva jak pro podniky, tak i faktoringové společnosti.

Nový zákon zavádí od nového roku ještě jeden limit, a to je limit pro výši úroků z bankovního úvěru, které si firmy mohou dát do nákladů. Je stanoven absolutním číslem, tedy součtem sazby PRIBOR plus čtyři procentní body, což aktuálně představuje úrok mírně nad osmi procenty. Úroky nad tuto úroveň si rovněž firma nemůže dát do nákladů. [15]

Finanční náklady za faktoring jsou dvousložkové, a sice finanční úrok a poplatek faktora. Na poplatek pro faktoringovou společnost se žádné nové limity nevztahují, do nákladů si jej tedy dát lze. Na finanční úrok již ale ano. U něj se tedy firmy musejí chovat stejně jako u bankovního úvěru. Vzhledem k tomu, že finanční úrok za faktoringové financování se pohybuje velmi blízko ceně, za kterou se faktor refinancuje u bank, bývá tato částka v rámci omezení PRIBOR plus čtyři procentní body, a klient tak nepřekračuje hranici pro daňovou uznatelnost finančních nákladů z faktoringu. [15]

Daňová výhoda ale zůstane faktoringu zřejmě jen letošní rok. Již je připravována novela zákona, která zmírňuje tyto limity a ruší hranici pro daňovou uznatelnost úroků z úvěrů. [15]

## **8. Faktoringové společnosti a jejich IS**

Pro tuto práci bylo k analýze vybráno osm faktoringových společností, které jsou členy AFS. Předmětem analýzy byly využívané informační systémy, které společnosti využívají. Tyto informace by mohly být využity společností FBL při vývoji nového informačního

systemu pro faktoringové společnosti. Společnost poskytuje svůj dosavadní informační systém třem faktoringovým společnostem. Jsou to NLB Factoring, Cashreform factoring a HPF factoring. Pro společnost NLB Factoring a Cashreform factoring poskytuje i webové rozhraní pro komunikaci se zákazníky.

Společnost plánuje dohodnout přechod stávajících zákazníků na nový informační systém a popřípadě nabídnout své informační řešení i novým zákazníkům v oblasti faktoringu.

Jelikož společnost FBL nemá přesné informace o své konkurenci, uvítala by přehled využívaných informačních systémů faktoringovými společnostmi.

## ***8.1 Popis návrhu informačního systému pro faktoring***

Při návrhu informačního systému pro faktoringové společnosti je nejdůležitější mít evidenci všech činností týkající se evidence pohledávek, informací o vztahu se zákazníky a financování pohledávek.

V praxi se využívá nejčastěji kombinace více modulů informačního systému. Jedná se např. o modul CRM - Customer Relationship Management, který v sobě integruje agendy, evidence a funkce, které souvisejí se vztahy a kontakty se zákazníky. V tomto modulu se obvykle shromažďují informace o klientech a modul je využíván analytickým oddělením při schvalování bonity klienta a rozhodnutí, zda se stane klientem faktoringové společnosti. Dalším modulem je modul Účetnictví – jelikož o každé provedené situaci a operaci s pohledávkami nebo financování se účtuje a jsou systémem zaznamenány. A třetím samostatným modulem je obvykle Factoring – který zajišťuje vlastní správu pohledávek a faktoringových smluv. Tento modul se vyvíjí na zakázku, dle přesných požadavků klienta.

Obvykle je tento modul vybaven exportní a importní funkcí pro lepší zpracování většího objemu zadávaných dat. Tyto moduly jsou vzájemně propojeny a vzájemně spolupracují.

Další oblastí řešení je webové rozhraní pro komunikaci se zákazníky. Nejčastěji se využívá přímo od společností, které dodávají informační systém, jelikož je usnadněna kompatibilita systému a vzájemná komunikace. I pro technickou správu systému má toto řešení stejného autora obou systémů své výhody. Ale nemusí to být pravidlem.

Vlastní funkčnost systému je poté následující. Po počátečním ověření a schválení financování je s klientem faktoringové společnosti podepsána rámcová faktoringová smlouva. Tato smlouva se zavede do systému jako rámcová faktoringová smlouva, ze které se následně berou konkrétní data pro další operace.

Pod rámcovou smlouvou je ve struktuře níže smlouva individuální, na které se evidují jednotlivé vztahy mezi konkrétním klientem a jeho odběratelem, jehož pohledávky budou postoupeny faktoringové společnosti.

Obvykle se na rámcových smlouvách stanovuje i rámcový limit, což je maximální částka financování faktorem jednotlivým klientům.

Následně klient již zasílá faktoringové společnosti své faktury k postoupení a žádá o profinancování. Klient tyto faktury může zaslat několika způsoby:

- Pomocí formuláře nebo importu přes webové rozhraní, které faktoringová společnost používá ke komunikaci se zákazníky.
- Originál faktury doručný přímo faktoringové společnosti.
- Doručení upraveného formuláře se seznamem faktur, které mají být postoupeny a originály faktur budou dodány později.

Dodané faktury se zavedou do systému. Při prikázání výplaty zálohy systém kontroluje maximální výšku limitu a hlídá jeho překročení. Pokud je vše v pořádku, systém vystaví

příkaz k úhradě a avízo o informaci pro klienta o jeho platbách. Na základě vystavených příkazů k úhradě zaslaných do banky, faktor vyplatí zálohu klientovi a začíná běžet lhůta splatnosti pro klienta. Záloha je poskytnuta většinou druhý den po přijetí faktury. Aby peníze dorazily klientovi co nejdříve. O všech uvedených operacích systém samostatně účtuje na účty zadané účetní osnovy.

Pokud klient nezaplatí v lhůtě splatnosti má ještě šanci v tzv. regresní lhůtě bez možnosti sankčních úroků uhradit proplacenou fakturu. Po úhradě faktury je klientovi zaslán doplatek a vyúčtovány poplatky a úroky. O všech těchto skutečnostech musí být účtováno a v systému musí být zaznamenány.

Pro výše popsané činnosti se obvykle využívá jeden konkrétní informační systém, ale v kombinaci s více moduly. Informační systém musí být schopen importu a exportu dat a většinou má napojení i na webové rozhraní pro komunikaci s klienty. Z toho vyplývá, že klient pomocí webového rozhraní má kontrolu nad postoupenými pohledávkami a stavem financování ze strany faktoringové společnosti.

Některé faktoringové společnosti, většinou dceřinné společnosti velkých finančních společností mají základní informační systém od svých „mateřských“ společností zajištěný, a využívají jen některé moduly. Zde je, ale někdy problém přizpůsobit propojení konkrétních informačních systémů. Nebývá to jednoduché řešení a dle dostupných informací od konkrétních faktoringových společností vyplývá, že některé projekty mohou z tohoto důvodu být neúspěšnými.

## ***8.2 Požadavky na IS pro faktoringové společnosti***

Požadavky na informační systém pro faktoringové společnosti by bylo možné rozdělit na dvě skupiny. Technické požadavky, které by se týkali využívaného hardwarového

vybavení a využívaných databázových řešení. A druhá skupina by vycházela z vlastního ovládání systému.

Mezi technické požadavky je možné zařadit následující:

- Minimální konfigurační požadavky na klientské stanice a na serverové stanice.
- Databázové požadavky, práce s databázemi Oracle, MSSQL Server.
- Komunikace a napojení na cizí software.
- Export a import dat.

Uživatelské požadavky obsahují:

- Možnost úpravy systému dle přání zákazníka dle jeho požadavků.
- Snadné ovládání, přizpůsobení pro způsob ukládání dat, import a export dat.
- Bezpečnostní zajištění přístupů k systémům, víceuživatelské řešení.
- Sledování provedených změn - každá změna dokladů a údajů je zaznamenána s časem, kdy k ní došlo, s identifikací autora a stanice, s možností vše pohodlně zobrazit včetně historie.
- Zajištění legislativních změn (např. při změně Zákona o DPH zajištění úprav náležitostí v systému).
- Tvorba různých výkazů a nastavení sledování finančních ukazatelů.
- Rychlost, dobrá ovladatelnost prostředí systému, celková přehlednost systému.
- Zaškolení uživatelů.

### **8.3 Členové AFS a jejich informační systémy**

### **8.3.1 ČSOB Factoring, a. s.**

Tato společnost byla založena v roce 1992. Na českém trhu patří k předním faktoringovým společnostem, jejichž klienty jsou výrobní a obchodní firmy podnikající v nejrůznějších oborech včetně služeb. Původní společnost O.B. Heller a.s. měla silné postavení např. ve zdravotnictví, stavebnictví a strojírenství. V roce 2006 se stoprocentním vlastníkem factoringové firmy O.B. HELLER a.s. stala ČSOB a společnost byla přejmenována na **ČSOBFactoring, a.s.** [20]

Společnost ČSOB využívá software ČSOB Factor-Link, který vyvíjí hlavní vlastník společnosti. Implementován byl v roce 2003. Je to příklad společnosti, která převzala informační systém od své hlavní „mateřské“ společnosti.

Informační systém využívají tři oddělení faktoringu, jsou to obchodní oddělení, které zajišťuje komunikaci se zákazníky, limitní oddělení, ve kterém analytici posuzují bonitu budoucích klientů a klientské oddělení, které zajišťuje komunikaci s již stávajícími klienty. Systém Factor-Link je využíván i pro komunikaci se zákazníky přes webové rozhraní. Pomocí tohoto rozhraní je možné zasílat faktury určené k postoupení a klient má přehled o svých postoupených a financovaných pohledávkách. Zajímavostí je, že ČSOB vybírá poplatky za využívání této služby. Ostatní společnosti poskytují svým klientům tuto službu zdarma. Softwarové řešení je vybudováno na platformě Oracle.

### **8.3.2 Factoring české spořitelny**

Tato společnost byla založena v roce 1995 a v současné době zaujímá první místo na faktoringovém trhu v ČR. Společnost je členem Factors Chain International (FCI) a International Factors Group (IFG) a zároveň je zakládajícím členem Asociace factoringových společností v ČR. Společnost poskytuje financování pro podnikatelské subjekty působící ve sféře výroby, obchodu a služeb. Poskytuje factoringové služby

na základě mezinárodních standardů a šíře nabízených služeb je srovnatelná se službami, které poskytují největší mezinárodní factoringové společnosti. [21]

Tato factoringová společnost využívá informačního systému HoC od společnosti Softwarová a informační společnost, s. r. o. Tato společnost působí na trhu již od roku 1993 a od roku 1995 poskytuje svoje řešení informačního systému pro finanční a výrobní organizace. Její informační systém HoC se skládá z osmi modulů z různých oblastí zaměření. Pro společnost Factoring české spořitelny vyvíjí na zakázku modul Factoring a factoringová společnost od roku 2002 využívá ještě následující moduly :

- Modul ekonomika (finanční a nákladové účetnictví, investiční majetek).
- Modul factoring - vyvinutý na zakázku.
- Modul CRM.
- Modul manažerské informace.

Pro factoringovou společnost také vyvíjí internetovou aplikaci e- factoring. Tato aplikace zajišťuje on-line přístup k aktuálním informacím o jejich pohledávkách.

Softwarové řešení je vybudováno na platformě klient-server MS SQL Server.

### **8.3.3 Transfinance a. s.**

Jedná se o jednu z největších nebankovních společností, která poskytuje provozní financování pro malé a střední podniky formou factoringu tuzemských a zahraničních pohledávek. Společnost financuje, inkasuje a zajišťuje pohledávky klientů z nejrůznějších oblastí průmyslu.

Společnost Transfinance byla založena v roce 1991 jako první specializovaná společnost na financování provozní činnosti podniků ve střední a východní Evropě. Společnost Transfinance je významným členem prestižního mezinárodního sdružení factoringových společností Factors [22]

Bohužel informace o svém informačním systému společnost považuje za tajné a pro účely této práce neposkytla dotazované informace.

#### **8.3.4 D.S. Factoring**

Společnost byla založena v roce 1993, ale factoringové služby začala poskytovat až od roku 1999 a v roce 2004 byla přijata za člena Asociace factoringových společností. Zvláštností této společnosti je, že více než 70% jejího portfolia se skládá s tzv. řetězcových odběratelů, jako jsou např. společnosti AHOLD Czech Republic a.s., SPAR Česká obchodní společnost s.r.o., MAKRO Cash & Carry ČR s.r.o., GLOBUS ČR k.s. a CARREFOUR ČR s.r.o. [23]

Bohužel informace o svém informačním systému společnost považuje za tajné a neposkytnuté.

#### **8.3.5 NLB Factoring**

Společnost vznikla v roce 1994. V současné době se řadí mezi pět nejvýznamnějších factoringových společností v ČR. NLB Factoring, a.s. je členem obou prestižních světových asociací FCI a IFG. Společnost nabízí především komplexnost factoringových služeb, nabízí individuální řešení financování, zajištění a správy pohledávek.



Velkým přínosem pro klienty je i její spolupráce nejen s partnerskými faktoringovými společnostmi v 50 zemích světa, ale disponuje i znalostí a orientací na trhu východoevropských zemí. [24]

Společnost využívá produkty firmy FBL, s. r. o. Jsou to modul CRM, modul Factoring, modul Účetnictví, modul Majetek. Pro komunikaci s klienty přes webové rozhraní společnost využívá též produkt firmy FBL, s. r. o. Aplikace využívá rozhraní klient-server MSSQL server. V průběhu minulého roku byl uskutečněn převod na databázi Oracle z důvodu rychlejšího přístupu dat z databáze. Očekávaný výsledek se, ale nedostavil a řešení bylo stejně rychlé.

### **8.3.6 Factoring, s.r.o. Unitcredit**

Společnost byla založena v roce 2004, ale na dynamicky se rozvíjející factoringový trh vstoupila začátkem roku 2005. Jejím cílem bylo nabídnout plnohodnotný servis spojený s touto alternativou provozního financování. Po pouhém roce působení byla společnost přijata mezi členy Asociace factoringových společností ČR. [25]

Tato společnost stejně jako Factoring KB využívá informačního systému od společnosti ARBES. Společnost ARBES je tvůrcem a dodavatelem softwarových systémů od roku 1991. Portfolio informačních systémů skupiny ARBES zahrnuje profesionální specializovaná řešení pro retailové a privátní bankovníctví, správu investičního portfolia, obchodování s cennými papíry, správu a distribuci otevřených podílových fondů, finanční leasing a factoring, aktivní řízení vztahů se zákazníky (CRM) a v neposlední řadě i ERP řešení s vysoce ceněnými moduly pro finanční řízení a účetní agendy různých typů uživatelských organizací.

Skupina ARBES působí mezinárodně v několika evropských zemích. Vlastní marketingový a obchodní tým působící z Londýna spolu se silnou vývojovou základnou

v Praze zajišťují mezinárodní klientele profesionální obchodní komunikaci a velmi snadnou dostupnost projektových i vývojových týmů.

Faktoringová společnost využívá dva moduly:

- ARBES FEIS – pro účetnictví.
- ARBES FACTORING pro správu pohledávek.

Implementace systému proběhla v roce 2005. Softwarové řešení je vybudováno na platformě Oracle.

### **8.3.7 Factoring KB, a.s.**

Společnost patří od svého založení v roce 1997 do Finanční skupiny Komerční banky a.s., a od roku 2002 též do skupiny Sociétés Générale (SG). Členství společnosti v této skupině přináší nové impulsy pro její rozvoj a spolupráci s ostatními členy v této skupině a to jak doma, tak v zahraničí. Průběhy posledních let lze charakterizovat důslednou aktivní spolupráci s KB v oblasti akvizic a řízení rizik, zvyšováním objemu bezregresního factoringu na úkor regresní formy. [26]

Společnost využívá softwarové řešení Arbes od roku 2006. Faktoringová společnost měla dlouho za strategický plán inovaci informačního systému, jak vyplývá z její výroční zprávy za rok 2005 a 2006.

Nakonec si zvolila softwarové řešení od společnosti Arbes. Skupina ARBES působí mezinárodně v několika evropských zemích. V České republice od roku 1991. Vlastní marketingový a obchodní tým působící z Londýna spolu se silnou vývojovou základnou v Praze zajišťují mezinárodní klientele profesionální obchodní komunikaci a velmi snadnou dostupnost projektových i vývojových týmů.

Modul ARBES CRM je faktoringovou společností využíván pro komunikaci se zákazníky a řízenou komunikaci s klienty. Modul ARBES FEIS slouží pro účetnictví a modul ARBES FACTORING pro samotnou správu pohledávek. Softwarové řešení je také vybudováno na platformě Oracle.

### **8.3.8 Raiffeisenbank a.s.**

V současné době se jedná o jedinou obchodní banku v Asociaci factoringových společností ČR, která poskytuje factoringové služby. Raiffeisenbank zaujímá významnější podíl na trhu a factoring v bance funguje jako samostatná divize od roku 2000. Factoring Raiffeisenbank se stal členem AFS ČR počátkem roku 2007 a jedná se zatím o posledního člena AFS ČR. [27]

Bohužel informace o svém informačním systému společnost považuje za tajné a pro účely této práce neposkytla dotazované informace.

## **9. Společnost FBL**

FBL Group spol. s r.o. je česká společnost dlouhodobě orientovaná na dodávky SW řešení, včetně komplexních řešení informačních systémů “na míru” pro bankovní, finanční a obchodní sféru, i specializovaných řešení IS, např. pro leasingové společnosti. Svoje dodávky SW řešení kompletuje přednostně z vlastních - ověřených prototypových SW

komponent, popř. dalších komponent svých partnerů, vzniklých z dlouhodobé a promyšlené součinnosti ve vývoji a dosavadních implementacích.

V rámci tohoto zaměření trvale rozvíjí rozsah a kvalitu souvisejících profesionálních služeb poskytovaných svým klientům. Trvale přitom usiluje o zkracování vývojového cyklu a času implementace svých projektů a jejich inovovaných verzí. [16]

FBL Group nabízí svoje produkty a služby především středním a větším společnostem, které při řešení svých informačních systémů hledají perspektivní informační technologie, kvalitu, individuální přístup a dlouhodobou spolupráci na profesionální úrovni.

Kromě výše zmíněné primární orientace (produkty ArcBIS, ArcKamp, ArcIB, ArcEkIS a ArcLeasing a několika individuálních projektů IT) je společnost FBL Group známá na trhu IT v České republice dalšími vlastními produkty - terminálovým emulátorem ArcTel a souborovým managerem pro UNIX ArcShell. [16]

Sám ArcTel má v České republice přes 60 tisíc instalací, je uznáván pro svoji spolehlivost a uživatelský komfort a stal se v ČR standardem v oblasti terminálové emulace. [16]

## ***9.1 Základní údaje o společnosti***

FBL Group, spol. s r. o. byla založena v roce 1993 zastřešením firem JBL a FBL, jejichž historie sahá až do roku 1990. Ředitel společnosti Ing. František Blanař, CSc. je zakladatelem i jednatelem společnosti. Od svého vzniku se FBL Group snaží o dynamický

růst, který v praxi znamenal obchodní obrát v rozsahu od 15 do cca 100 mil. Kč ročně. Většinu kmenových pracovníků FBL Group (kterých je dnes cca 60) najdete ve vlastním sídle firmy v Praze. [16]

## ***9.2 Produkty společnosti***

Společnost FBL Group spolupracuje v současné době při vývoji, školeních a dodávkách svých produktů s řadou významných partnerů z oblasti IT, z nichž nejdůležitější (v abecedním pořadí) jsou Hewlett Packard, IBM, Lotus, Microsoft (Microsoft Certified Partner), microTOOL, Oracle, Progress Software Corporation Inc., Sybase, SCO, Silicon Graphics a další.

Za zvláštní zmínku stojí distributorská smlouva pro ČR a SR a kterou společnost FBL Group uzavřela s německou firmou microTOOL. Prostřednictvím této smlouvy FBL distribuuje její produkty: case/4/0, objectiF a in-Step v ČR a SR. [16]

### ***9.2.1 Ekonomické a bankovní informační systémy***

Díky znalostem problematiky bankovníctví a její automatizace má FBL Group zkušenosti s velmi efektivní dodávkou i individuálních bankovních řešení na míru dle specifických požadavků uživatelů.

Produktové portfolio FBL Group zahrnuje:

- **ArcEkIS**

Otevřený, modulární ekonomický informační systém pro menší a středně velké firmy, pokrývající všechny ekonomické činnosti společnosti s přímým napojením

na produkty MS-Office, které uživateli umožňuje například definovat a upravovat volitelné formáty výstupních dokladů, analytické práce v MS-Excel a další využití nástrojů MS-Office. Systém podporuje vedení konsolidovaného účetnictví více firem.

- **ArcLeasing**

Aplikace ArcEkISu, komplexní zpracování operací finančního leasingu: formulování a tisk leasingových smluv, automatická kalkulace leasingových splátek, sestavení a tisk splátkového kalendáře, tvorba vlastních výpočtů kalendářů a odpisových plánů, evidence zákazníků; řízení a sledování průběhu obchodního případu s definovatelnou strukturou fakturace, časového rozlišení výnosů a majetkových pohybů s vazbou na vlastní výpočty, automatická tvorba upomínek, automatická penalizace, řádné i předčasné ukončení smlouvy, atd.

- **ArcTel**

Je nejrozšířenějším univerzálním terminálovým emulátorem na našem trhu (přes 60 tis. instalací), umožňující použít osobní počítač jako výkonný terminál pro komunikaci s aplikacemi na UNIX serveru či jiném hostitelském počítači. Narozdíl od klasických terminálů ArcTel neomezuje počet nezávislých terminálových relací. Kromě terminálové emulace obsahuje ArcTel prostředky pro přenos souborů a tisk na lokální tiskárně a zajišťuje svým uživatelům plnou podporu českého prostředí. K dispozici je i 32 bitová verze. [16]

### **9.2.2 Další produkty a služby**

- **ArcBIS**

Otevřený, modulární bankovní informační systém, pokrývající běžné i specializované činnosti banky. Skládá se z jádra systému a stavebnicových modulů pro zpracování jednotlivých agend. Struktura informačního systému tak může co nejpřesněji odrážet strukturu bankovních služeb konkrétního finančního ústavu. Produkt byl přizpůsoben i pro družstevní záložny.

- **ArcKamp**

Otevřený, modulární informační systém, pokrývající běžné i specializované činnosti záložen, vč. družstevních. Při jeho tvorbě bylo využito dlouholetých zkušeností z bankovní a finanční sféry i provozování ArcBIS.

- **ArcIB**

Aplikační software pro obchodování a správu cenných papírů (obchodování, zajištění primárních emisí a otevřených podílových fondů). ArcIB je vytvořen jako moderní, otevřený systém schopný předvídat a včas reagovat na rychle se měnící potřeby českého kapitálového trhu. ArcIB může pracovat v mohutném distribuovaném, heterogenním prostředí i v cenově přístupné, plnohodnotné verzi pro menší obchodníky.

- **Individuální projekty informačních systémů**

Na základě referencí se na FBL Group obracejí také klienti z dalších oblastí (obchodní a distribuční společnosti, organizace státní správy, pojišťovny, investiční společnosti, nemocnice) s požadavky na dodávku individuálního řešení dodávky informačního systému. FBL Group je díky svým zkušenostem z rychlého vývoje řešení “na zakázku” schopna na taková přání svých klientů kvalifikovaně reagovat.[16]

- **Produkty pro vývoj a řízení projektů:**

Sem patří nástroje firmy microTOOL - **case/4/0**, **objectiF** a **in-Step**. Tyto tři produkty spolu vytvářejí integrované prostředí pro podporu celého životního cyklu projektu s důrazem na analýzu (pomocí strukturovaného nebo objektového přístupu) a řízení projektu.

- **ArcShell**

Souborový manažer pracující v českém jazyce jako nadstavba OS MS-DOS nebo UNIX. ArcShell je určen především pro uživatele UNIXu, kterým tento operační systém zpřístupňuje tím, že mu poskytuje nástroje známé z MS-DOSu. [16]

### **9.3 Systém E4**

Systém E4 je komplexní a otevřené modulární řešení informačního systému vyvíjeného společností FBL. Systém je poskytovanán jejím klientům v oblasti factoringu a leasingu. Informační systém je určen pro středně velké a velké společnosti.

K již zabudované funkčnosti (výroba, obchod, leasing, splátkový prodej, spotřebitelský úvěr, factoring a forfaiting, stock-financing, účetnictví, fakturace, controlling, majetek, pokladna, banka, sklady, CRM, ...), lze vzhledem k extrémně efektivní vývojové platformě .NET velmi rychle a snadno dodělat další funkčnost podle potřeb konkrétního zákazníka.

Systém umožňuje vést účetnictví více firem a rovněž podporuje sestavování konsolidované účetní závěrky. Je zde zabudováno přímé napojení na produkty MS Office a obdobné produkty jiných výrobců umožňuje například, aby si uživatel mohl definovat či upravovat



volitelné formáty výstupních dokladů, provádět analytické práce v Excelu či jinak využívat nástrojů, které má k dispozici. [16]

Systém umožňuje nastavení ovládání ve více jazycích. Jazykové nastavení je zcela oddělené od funkční části a v rámci jedné společnosti je možno nastavit a provozovat systém v různých jazycích (čeština, slovenština, angličtina), přičemž lze snadno doplnit libovolný další jazyk pouhým doplněním "sloupečku" a příslušných textů v jazykovém modulu.

V systému je možno nastavit používanou legislativu, aplikace ArcEkIS byla hodnocena auditory v České i Slovenské republice a získala certifikaci pro legislativní prostředí obou těchto států.

V současnosti nabízená již 4. verze systému využívá dřívějších zkušeností, především v oblasti struktur databáze a stavby aplikací. Předchozí úspěšná verze vyvinutá jako Client-Server v prostředí PowerBuilder byla zcela přepracována v nové podobě třívrstvé architektury na nejmodernější platformě .NET (.NET Framework, C#). Z toho vyplývá snadné napojení na web, bezpečnost a snadná údržba.

Provozní prostředí může být velmi různorodé:

- Operační systémy (Microsoft, Linux, HP-UX, IBM AIX, IBM OS/2, Sun Solaris...)
- Databázové platformy (MS SQL, Oracle, Progress, DB2, Sybase, FoxPro, PostgreSQL...)

Základními stavebními prvky jsou komponenty v C#, pomocí kterých je vybudována vlastní firemní technologie FBL pro výstavbu aplikací, vytvářených pro datovou základnu

a cílené dokladové aplikace. Vzhledem k celkové modulární struktuře řešení, umožňují použité metody vývoje rychlé a levné úpravy i zabudování jakékoliv další specifické funkčnosti podle potřeb zákazníka, který může být majitelem i autorem zdrojových kódů této své specifické funkčnosti.[16]

Schéma č. 3 Technologické vrstvy ArcEkis

### Technologické vrstvy ArcEkIS

Uživatelská vrstva (možnost uživatelských úprav)
Legislativa
Univerzální jádro systému (vlastní funkčnost ArcEkIS)
Vývojová technologie FBL
.NET Framework, C#

*Zdroj: FBL [online]. [cit. 12.11.2008]. Dostupné z: < <http://www.fbl.cz/index.html>>*

Jednotlivé vrstvy mají ve výsledném implementovaném řešení priority od nejnižší k nejvyšší. Uživatelská vrstva má standardně nejvyšší prioritu. To znamená, že jakékoliv změny na nižších vrstvách, nenaruší chování aplikace u konkrétního uživatele. Příklad: V rámci upgrade systému se změní část Univerzálního jádra systému ArcEkIS. Zákazník dostává vyšší funkčnost, avšak úpravy v uživatelské vrstvě, provedené dříve pro konkrétního zákazníka, si svou původní funkčnost zachovají.

První tři vrstvy včetně Univerzálního jádra zajišťují univerzální zabudovanou funkčnost vhodnou pro většinu organizací. Další vrstvy (Legislativa a Uživatelská vrstva) se uplatní pouze při specifických požadavcích zákazníka.

Vrstva Legislativa se uplatní např. v případě zahraničního vlastníka, nebo při provozování systému v jiném legislativním prostředí. Aplikace ArcEkIS získala certifikaci pro legislativní prostředí v České a Slovenské republice.

Uživatelskou vrstvu tvoří oddělené komponenty, fyzicky samostatné soubory, které se připojí ke standardnímu řešení.[16]

V oblasti faktoringu společnost FBL poskytuje svůj informační systém E4 třem faktoringovým společnostem. Jsou to NLB Factoring, Cashreform factoring a HPF factoring. Pro první dvě společnosti zajišťují i webové rozhraní komunikace se zákazníky.

Předpokládalo by se, že Systém E4 pro faktoringové společnosti by se více méně nelišil pro všechny tři společnosti. Ale opak je pravdou. Systém je velmi upraven každé konkrétní společnosti dle jejich požadavků a v zásadě je stejný jenom princip základních funkcí správy pohledávek. Vychází to i z té skutečnosti, že každá ze tří společností poskytuje trochu jiné finanční produkty a má rozdílné podmínky pro své klienty.

Systém E4 je postaven na platformě klient – server MSSQL. Společnost se, ale rozhodla vyvinout nový informační systém E5, který by měl vycházet ze systému E4. Nový systém E5 by měl být na bázi Terminálu z důvodu rychlejšího přístupu k datům databáze. Mělo by se využívat databázové řešení Oracle. Systém E5 vychází ze stejné modulové politiky jako systém E4.

Stávající zákazníci z řad faktoringových společností by po vzájemně dohodě měli přejít na nový systém E5 během tohoto roku. Nový modul faktoring v systému E5 je také vyvíjen s možností obecného nastavení. Společnost, ale již počítá s tím, že pokud by systém nabízela novému zákazníkovi snažila by se mu funkčnost systému velmi přizpůsobit na základě klientových požadavků.

## 10. SWOT analýza trhu IS pro faktoringové společnosti

Na základě získaných informací je možné učinit následující analýzu trhu informačních systémů pro faktoringové společnosti.

- Tento trh je malý a uzavřený.
- Konkurence je tady velmi malá a obvykle o sobě navzájem neví.
- Tajné informace a špatná marketingová komunikace.
- Různorodé řešení informačních systémů, není ustálený jeden typ řešení (řešení klientovi na „míru“)
- Trh faktoringu se neustále vyvíjí, což může být pozitivní pro trh informačních systémů pro faktoringové společnosti.

Při průzkumu faktoringového trhu a nabídky softwaru pro faktoringové společnosti byly zjištěny následující informace.

Trh je velmi uzavřený a malý. Většina faktoringových společností používá více informačních systémů, v čemž může spočívat problém v vzájemné komunikaci a pro uživatele je to také další nepříjemná stránka.

Konkurence na trhu informačního systému pro faktoringové společnosti je v zásadě malá a firmy o sobě velmi často nevědí, většinou se jedná o společnosti, které vyvíjejí ekonomické informační systémy a v rámci této činnosti se zaměřují i na informační systémy pro bankovní sektor.

Většina informací je tajných a společnosti nevyužívají žádné reklamní komunikační kanály. Faktoringové společnosti při volbě nového dodavatele informačního systému praktikují formu tajného výběrového řízení. Při výběrovém řízení softwarová společnost předvede

obecnou funkčnost svého informačního systému a někdy se stane, že ani klient ještě nemá přesnou představu požadovaného řešení.

Faktoringové společnosti používají různé systémy, větší společnosti mají přesně vymezený informační systém od svých základních vlastníků. Ale v častých případech používají další různé systémy, které musí řešit vzájemnou komunikaci. Což je jeden požadavek na správný informační systém.

Z hlediska využití softwarového řešení by bylo možné faktoringové společnosti rozdělit na dvě části. První jsou velké faktoringové společnosti většinou s podporou banky a ty mají softwarové řešení přejaté své „domovské“ společnosti. Druhá část faktoringových společností využívá nabídky externích softwarových společností.

Tyto společnosti jsou z velké části české společnosti, které působí na trhu informačních systémů od začátku 90. let. Z velké části poskytují také informační systém pro pobočky faktoringových společností např. na Slovensku.

Faktoringové společnosti z velké části využívají více informačních systémů pro jednotlivé části faktoringového cyklu a zajištění veškeré činnosti. V první řadě je jedeno informační řešení pro správu pohledávek modul Faktoring, ten zpravidla bývá vyvíjen na zakázku pro konkrétní požadavky klienta. Další částí je modul CRM, což je modul pro řízení vztahů se zákazníky, poslední využívanou oblastí je účetnictví.

Další oblast využití informačního řešení je webové rozhraní pro komunikaci se zákazníky, která je většinou zajišťována jiným dodavatelem.

Za kladnou stránku při analýze trhu IS pro faktoringové společnosti je možné považovat neustálý dynamický vývoj faktoringového trhu. Je otázkou jak se na těchto trzích projeví dopad finanční krize. Ale jak již bylo uvedeno výše faktoring je produkt, který se využívá

pro dodatečné financování, v případech kdy banky nebudou ochotni poskytovat financování. Tak finanční krize by mohla naopak pomoci k růstu faktoringového trhu.

## **11. Návrh nabídky pro nové zákazníky společnosti FBL**

Velkým benefitem jsou již zkušenosti, které společnost s vývojem informačního systému pro faktoringové společnosti již získala od jejího počátku působení na trhu informačních systémů. Její řešení je obvykle přesně vytvářené dle zákaznických požadavků. Proto je otázkou, pokud by své řešení chtěla nabízet nebankovním společností, které sice nabízení faktoring jako produkt, jak moc odlišné by bylo řešení pro tyto společnosti na rozdíl od klasických faktoringových společností.

Trhu informačních systémů pro faktoringové společnosti je malý to přináší sebou nevýhody, ale i výhody, je zde malá konkurence a firmy o sobě navzájem neví. Což se při oslovení nových zákazníků může jevit jako překážka. Na druhou stranu trh faktoringových služeb se neustále dynamicky rozvíjí. A proto je možné, že na tento trh přijdou další nové subjekty v podobě nových faktoringových společností.

Z poskytnutých informací lze vyvodit závěr, že faktoringové společnosti inovovaly své informační systémy hlavně v období roku 2005 - 2006. Oblast, která by byla zajímavá pro nabídky informačního systému společnosti FBL je oblast poskytování vývoje webového rozhraní pro komunikaci faktoringových společností se svými klienty. V oblasti webového rozhraní je společnost v jednání s další faktoringovou společností, která již používá informační systém společnosti.

Je potěšující, že faktoringové společnosti využívají informační systémy od českých firem, které se vývojem IS zabývají. Většina dodavatelů systému zajišťuje i provoz na pobočkách faktoringových společností na Slovensku. I společnost FBL je toho příkladem. Tato

možnost nabídky dalších zákazníků se, ale odvíjí od klientské základny faktoringových společností.

## 12. Závěr

Cílem této práce byl průzkum vývoje faktoringového trhu s informačních systémů pro faktoringové společnosti v České republice s ohledem na využití informačního systému společnosti FBL.

Cíl se podařilo naplnit díky teoretickému základu v první části práce a následně praktické analýze nejdříve vývoje faktoringového trhu v České republice a navazující analýzy trhu informačních systémů pro faktoringové společnosti. K analýze trhu využívaných informačních systémů bylo využito informací od osmi faktoringových společností, které jsou členy Asociace faktoringových společností. Někteří byli ochotni poskytnout požadované informace, v jiných případech jsem se setkala bohužel i s tím, že požadované informace byly tajné a neposkytnutelné.

V teoretické části této práce jsem se snažila vysvětlit pojem faktoring, jeho využití a jsou zde uvedeny výhody a nevýhody používání produktu faktoringu jako forma financování krátkodobých pohledávek. V další části práce jsem se věnovala popisu vývoje faktoringového trhu v České republice, pomocí analýzy jsem se snažila vytvořit souhrn informací od počátku vývoje faktoringového trhu až po současný stav a také možný budoucí vývoj faktoringového trhu.

Praktická část je zaměřena na trh informačních systémů, které využívají faktoringové společnosti na českém faktoringovém trhu. Informace byly získány od jednotlivých společností, které jsou členy AFS. Některé společnosti poskytly žádané informace, jiné nikoliv. V závěru práce je provedena S.W.O.T. analýza trhu informačních systémů pro faktoringové společnosti a na úplný závěr je kapitola s doporučením pro konkrétní společnost, která se vývojem informačního systému pro faktoringové společnosti zabývá.

Pro lepší pochopení je práce doplněna množstvím grafů a také tabulek, pro lepší názornost a přehlednost.

## Seznam použité literatury

[1] ING. SATO A. CSc. *Factoring alternativní možnost pro financování podnikatelské činnosti v zahraničním obchodě*, 1.vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2001, ISBN 80 – 245 – 0208 – 9 (brož.)

[2] HAWKINS D. : *The Business of Factoring, A guide to factoring and invoice discounting*, 1. Vyd, London: McGRAW-HILL Book Company Europe, 1993, ISBN 0 – 07 – 707476 – 9 (váz.)

[3] ZAVADILOVÁ T. : *Factoring, pojištění a správa pohledávek*, speciální příloha časopisu E15, Mladá fronta 19. Června 2008

[4] KALABIS Z., *Bankovní služby v praxi*, 1. vydání, Praha: GRADA, 2006, ISBN 80-251-0882-1

[5] RADOVÁ J., *Finanční matematika pro každého*, Praha: GRADA, 2006, ISBN 978-80-247-2233-7

[6] MACHKOVÁ H., ČERNOHLÁVKOVÁ E.a SATO A. a kolektiv, *Mezinárodní obchodní operace*, Praha: Grada, 2007, ISBN:978-80-247-1590-2



[7] KLAPPER L., *The role of factoring for financing small and medium enterprises*, Boston, 2007 (An article from: Journal of Banking and Finance, HTML),

[8] Factoring.cz [online]. [cit. 15. 9. 2008 ]. Dostupné z:

< <http://www.factoring.cz/factoring.asp>>

[9] Factoring.cz [online]. [cit. 15.9 2008]. Dostupné z:

< <http://www.factoring.cz/clanek.asp?id=pf35a12a>>

[10] Česká leasingová a finanční asociace [online]. [cit. 20. 9. 2008]. Dostupné z:

< <http://www.clfa.cz/index.php?kat=500>>

[11] Podnikinfo.eu [online]. [cit. 1.11.2008]. Dostupné z:

<<http://www.podnikinfo.eu/zprava.aspx?sekce=2&menu=2&id=c459f2ea-e73c-4361-a638-9afb73282a84>>

[12] Factoring.cz čl. Zpomalení je reakcí na rostoucí ekonomiku [online]

[ cit. 1.11.2008] Dostupné z:

< <http://www.factoring.cz/clanek.asp?id=ek20y50a>>

[13] MMPrůmyslové spektrum[online]. [cit. 1.11. 2008]. Dostupné z:

< <http://www.mmspektrum.com/clanek/faktoring-alternativni-forma-financovani>>

[14] MMPrůmyslové spektrum [online]. [cit. 20.9.2008]. Dostupné z:

<<http://www.mmspektrum.com/clanek/faktoring-neni-domenou-pouze-malych-a-strednich-firem>>

[15] Czech Business Weekly [online]. [cit. 1.11.2008]. Dostupné z:

<<http://www.cbw.cz/cz/krize-likvidity-nahrava-faktoringu/1397.html>>

[16] FBL [online]. [cit. 12.11.2008]. Dostupné z:

< <http://www.fbl.cz/index.html>>

[17] Wikipedie [online]. [cit. 12.11.2008]. Dostupné z:

< <http://cs.wikipedia.org/wiki/SWOT>>

[18] Mezinárodní faktoring – ekonomická a právní analýza [online ]. [cit. 12.11.2008].

Dostupné z: [http://is.muni.cz/th/170452/pravf\\_b/bakalarska\\_prace.txt](http://is.muni.cz/th/170452/pravf_b/bakalarska_prace.txt)

[19] Factoring.cz [online]. [cit. 12.11.2008]. Dostupné z:

< <http://www.factoring.cz/clanek.asp?id=a1wa07033801> >

[20]Factoring ČSOB [online]. [cit. 12.11.2008]. Dostupné z:

< <http://www.csobfactoring.cz/> >

[21] Factoring české spořitelny [online]. [cit.12.11.2008]. Dostupné z:

< <http://www.factoringcs.cz/cz/index.php> >

[22] Transfinance, s. r. o. [online].[cit. 12.11. 2008]. Dostupné z:

< <http://www.transfinance.cz/>>

[23]DC Factoring [online].[cit. 12.11.2008]. Dostupné z:

< <http://www.dsfactoring.cz/index.asp> >

[24] NLB Factoring [online]. [cit. 12.11.2008]. Dostupné z:

< <http://www.nlbfactoring.cz/> >

[25] Unicredit Factoring [online]. [cit. 12.11.2008].Dostupné z:

< <http://www.unicreditfactoring.cz/cz/uvod.html> >

[26] Factoring KB [online]. [cit.12.11.2008].Dostupné z:

<<http://www.factoringkb.cz/>>

[27] Raiffeisenbank Factoring [online]. [cit. 12.11. 2008]. Dostupné z:

<http://www.rb.cz/>

[28] Zákon č. 40/1964 Sb. ve znění pozdějších předpisů (Občanský zákoník)

[29] Zákon č. 513/1991 Sb. ve znění pozdějších předpisů (Obchodní zákoník)

## **Seznam příloh**

Příloha č. 1 Tabulka č.3 Statistika faktoringových společností za rok 2005 (v mil. Kč)

Příloha č. 2 Tabulka č. 4 Statistika faktoringových společností za rok 2006 (v mil. Kč)

Příloha č. 3 Tabulka č. 5 Statistika faktoringových společností za rok 2006 (EUR Mio)

Příloha č. 4 Tabulka č. 6 Statistika faktoringových společností za rok 2007 (v mil. Kč)

Příloha č. 5 Tabulka č.7 Statistika faktoringových společností za rok 2007 (EUR Mio)

Příloha č. 6 Tabulka č. 8 Statistika faktoringových společností za 1. pololetí 2008

(v mil. Kč)

Příloha č. 7 Tabulka č.9 Statistika faktoringových společností za 1. pololetí 2008

(v EUR Mio)